

Il futuro del sistema portuale meridionale tra Mediterraneo e Via della Seta

di Pietro Spirito, Presidente dell'Autorità di Sistema del Mar Tirreno Centrale

INDICE

I mutamenti dell'orizzonte mediterraneo

Il ruolo dei porti meridionali nello scenario mediterraneo

Infrastrutture e servizi di connettività per lo sviluppo del Mezzogiorno

Il disegno strategico cinese verso il Mediterraneo

Il deficit di politiche europee per il Mediterraneo

La rivoluzione logistica e l'innovazione tecnologica quale driver delle nuove politiche industriali

L'evoluzione delle ZES nelle economie internazionali e comunitarie

L'introduzione delle ZES in Italia

Il ruolo potenziale delle zone economiche speciali

La digitalizzazione dell'economia logistica

La prospettiva mediterranea del Mezzogiorno

I mutamenti dell'orizzonte mediterraneo

Passa per il mare, sempre più, il destino dei popoli e l'evoluzione delle civiltà. “Il potere economico, politico, militare, sociale e culturale appartiene a chi sa governare il mare ed i porti. ... E' attraverso il mare che circolano, da millenni, le idee e le merci, è attraverso il mare che si organizza la concorrenza e la divisione del lavoro; ancora oggi, più di nove decimi delle merci e delle comunicazioni vi transitano” (Attali, 2017, p. 12-13).

L'economia marittima diventa una pietra angolare sempre più rilevante non solo per l'organizzazione dei mercati globali, ma anche per la configurazione sociale delle comunità: lo testimonia - anche sotto il profilo della dimensione demografica - la crescente rilevanza che lo spazio marittimo continua ad assumere. Al mare si sono sempre più avvicinate le popolazioni: “Nel 2017, il 60% della popolazione mondiale vive a meno di 150 km dal mare o dell'oceano, contro meno del 30% di un secolo fa” (Attali, 2017, p. 167).

Cresce la vicinanza alle coste della popolazione, mentre si intensifica la crescita demografica complessiva. Sin dall'origine delle comunità umane, la prossimità agli spazi marittimi e fluviali ha costituito una premessa essenziale per la fondazione delle comunità: nella storia economica e sociale si parla di “società idrauliche”. Oggi tale tendenza si rafforza ancor di più.

I trasporti marittimi hanno reso possibile, dagli anni ottanta del secolo passato, la globalizzazione, riducendo fortemente i costi delle connessioni: il luogo comune in base al quale è stato il solo basso costo del lavoro che ha consentito le delocalizzazioni manifatturiere nei paesi di nuova industrializzazione deve essere letto con gli occhiali anche delle profonde innovazioni determinate dalla logistica marittima.

Le economie di scala del gigantismo navale, unito alla rivoluzione dei containers ed alla unitizzazione dei carichi, ha spinto le economie internazionali ad una maggiore connettività, consentendo una dislocazione delle fabbriche meno concentrata in territori ristretti. Si sono sviluppate le catene globali del valore, che hanno generato flussi inter-stabilimento tra i diversi componenti della filiera manifatturiera.

Per un televisore del valore di 1.000 dollari prodotto a Shanghai e venduto ad Anversa, il costo del trasporto marittimo è pari a 10 dollari, contro i 70 dollari del trasporto aereo. Si tratta di frazioni comuni accettabili sul totale complessivo del valore prodotto. Senza le economie di scala determinate dalla riorganizzazione dei servizi marittimi e senza la costruzione di un network efficiente di comunicazioni, a prezzi decrescenti, la globalizzazione sarebbe rimasta un'anatra zoppa.

In questo orizzonte di continua e costante marittimizzazione dell'economia e della società, il Mediterraneo sta tornando a giocare un ruolo rilevante, dopo secoli di oscuramento da parte degli Oceani, Atlantico prima e Pacifico poi. Questo ruolo non riguarda solo l'attraversamento delle navi per i percorsi di lunghissima percorrenza, nelle rotte tra Asia, Europa del Nord e Stati Uniti orientali. Anche i flussi intramediterranei costituiscono una opportunità crescente, considerata in prospettiva la

comunità economica che connette il fronte meridionale dell'Europa con il Nord Africa e con il West-East Med.

Il Mediterraneo è sempre stato un luogo di incontro e di scontro tra civiltà. La storia delle culture e delle religioni principali trae origine dalle complesse vicende che hanno attraversato il rapporto tra terra e mare. “Che cos'è il Mediterraneo? Non un paesaggio, ma innumerevoli paesaggi. Non un mare, ma un susseguirsi di mari. Non una civiltà, ma una serie di civiltà accatastate le une sulle altre” (Braudel, 2017, p. 5). La sovrapposizione di civiltà accatastate in un territorio si infittisce di relazioni e crea costantemente una rete di connessioni, in spazi spesso oggetto di contese per il controllo dei traffici e delle materie prime. Questa complessa ragnatela di contaminazioni costituisce le basi della storia mediterranea.

Va però discussa, e non data per scontata, la narrazione di un orizzonte mediterraneo come spazio unitario. “L'invenzione scientifica del Mediterraneo è stata qualcosa di relativamente nuovo ed ha costruito un racconto unificante del Mediterraneo ... Il concetto scientifico del Mediterraneo è stato sviluppato soprattutto dalla scuola francese e nella tradizione geografica tedesca” (Paradiso, 2016, p. 105).

Esistono ambiti mediterranei che si sono sviluppati nel tempo secondo intrecci ed identità che si sono andate modificando in ragione degli sviluppi geopolitici e geostrategici. Una narrazione unificante di queste storie corrisponde più alla necessità di tracciare un filo conduttore che non alla realtà delle vicende che si sono succedute nel tempo, in un tempo molto lungo nel quale le relazioni sociali, economiche e religiose hanno mutato profondamente il senso e la natura dei rapporti tra i popoli.

“Spazio millenario di civiltà accatastate, ognuna delle quali è frutto di un trionfo e premessa di una caduta, il Mediterraneo conosce bene il gioco delle verità che si inseguono, si accavallano, si scagliano l'una contro l'altra, cercando una immortalità che assicuri loro la vittoria più importante di tutte, quella contro il tempo” (Migliorini, 2017, p. 7-8).

Di questa stratificazione resta più il patrimonio di esperienze e di culture che sono state trapiantate altrove, piuttosto che l'attualità di un capitale originario che si è accumulato nel tempo. Il Mediterraneo fonda civiltà e civiltà che mette a disposizione del mondo, invece di trattenere nel tempo una rendita egemonica della propria forza identitaria.

La storia del Mediterraneo è anche una storia di continue migrazioni, che partono dai fenici, per passare alla civilizzazione greca e romana, giungendo poi alle recenti emigrazioni italiane verso le Americhe o alle contemporanee immigrazioni nord-africane verso l'Europa

Le radici millenarie delle civiltà traggono comunque origine nel bacino mediterraneo, da sempre luogo di contaminazioni che hanno generato cambiamenti capaci di far avanzare le conoscenze. “Il Mediterraneo è un crocevia antichissimo. Da millenni tutto vi confluisce, complicandone e arricchendone la storia: bestie da soma, vetture, merci, navi, idee, religioni, modi di vivere. E anche le piante” (Braudel, 2017, p. 6).

Il bosco di Capodimonte, o il giardino inglese della Reggia di Caserta, non sarebbero mai stati tali se non si fosse determinato, attraverso gli scambi assicurati dalla portualità

che connette luoghi di origine e luoghi di consumo, quell'incrocio di coltivazioni e di essenze che fanno parte del patrimonio genetico delle regioni mediterranee.

L'orizzonte mediterraneo sfugge alle omologazioni, ed è frutto di confluenza tra civiltà ed origini differenti: "L'insieme mediterraneo è composto da molti sottoinsiemi che sfidano o confutano certe idee unificatrici" (Matvejevic, 2008, p. 23). Eppure, proprio nel rispetto - o nel mantenimento - delle diversità sono state generate fusioni ed incroci che hanno modificato il senso ed il percorso della storia.

La civiltà del bronzo sarebbe stata impensabile senza la navigazione mediterranea. "Il bronzo è difatti una lega di due metalli le cui miniere si trovano agli estremi opposti del grande mare e addirittura al di là del suo bacino: il rame, presente in abbondanza tra Cipro e deserto arabico; e lo stagno, del quale sono ricche penisola iberica e Cornovaglia" (Cardini F., 2014, p. 11).

Insomma, lo scambio commerciale, tecnologico e produttivo tra le regioni mediterranee ha costituito una fertile occasione per dare vita a processi di innovazione che hanno segnato la storia civile, non solo all'interno dell'area mediterranea. Orizzonti più vasti sono stati attratti dalla sfera di influenza di ciò che si è determinato nel perimetro del Mare Nostrum.

Non esiste quindi solo una dimensione economica alla quale guardare, per comprendere le potenzialità che si presentano se il Mediterraneo torna ad essere un luogo centrale nella organizzazione della vita sociale e produttiva dei nostri tempi. Lo spostamento dei baricentri marittimi nella storia costituiscono una delle primarie chiavi di lettura per analizzare le prospettive geostrategiche tra popoli e Stati: i secoli degli oceani Atlantico e Pacifico hanno oscurato la centralità mediterranea che aveva connotato la fase di culla delle civiltà.

"Il Mare Nostrum è oggi, forse più che mai, un punto di incontro tra civiltà: occorre una rilettura critica attenta delle dinamiche etico-politiche che in esso si intrecciano quotidianamente da millenni: soprattutto per consentire l'incontro con il diverso, con l'altro da sé" (Idotta, 2009, p. 7).

Nel corso del ventesimo secolo, il Mediterraneo è diventato un mare post-coloniale, per effetto della nascita di Stati nazionali che si sono affrancati dalle dominazioni europee. Oggi, come vedremo più avanti, inizia sullo sfondo a porsi il rischio di una diversa colonizzazione, di carattere economico e logistico, che comincia a delinearci sul palcoscenico della globalizzazione e della marittimizzazione dei commerci mondiali.

Intanto si stanno realizzando trasformazioni sociali che determinano una nuova stagione mediterranea: da un lato i contrastati esiti delle primavere arabe e dall'altro una frattura che si sta determinando nella percezione stessa dell'Europa: "Generalmente parlando, il Nord Europa percepisce che i Paesi del Sud Europa, dalla Grecia al Portogallo, sono vittime delle loro stesse colpe; spendono più di quanto guadagnano, sono strangolate dai debiti, e costituiscono un pericolo per la moneta unica europea, e per tale motivo per i Paesi virtuosi, come la Germania" (Paradiso, 2016, p. 110).

Nel ridisegno degli equilibri internazionali, il Mediterraneo è una frontiera liquida che può costituire un germe di trasformazioni rilevanti per il futuro del mondo. Sinora è

più visibile, e più discussa, la dimensione dello scontro tra civiltà, per effetto delle tensioni che si sono determinate tra Stati e religioni. Depotenziare i conflitti, e far emergere un orizzonte cooperativo, costituisce il difficile, ma necessario, compito della politica.

Parliamo di un orizzonte geografico ampio: “Il Mar Mediterraneo ... copre approssimativamente 2,5 milioni di kmq ... è confinato da 20 Stati, con 11 Paesi europei, 5 africani e 5 asiatici ... Le sue coste si estendono per 45.000 km ed includono più di 5.000 isole ed isolette, con Grecia, Italia, Croazia e Turchia che contano per più del 75% della lunghezza perimetrale” (Christine Rockmann, 2018, p. 365).

Sul mare si gioca una parte strategica per il futuro delle Nazioni che si affacciano sul Mediterraneo. Lo stesso sviluppo economico dei Paesi che si affacciano sul Mare Nostrum dipende dalla capacità di dispiegare quei potenziali meccanismi di coordinamento e di visione strategica comune, attraverso i quali poi si può determinare una prevalenza della dimensione degli scambi rispetto alla dimensione dei conflitti. Insomma, l’ispessimento delle connessioni marittime nel bacino del Mediterraneo rappresenta una delle chiavi possibili per rendere diverso lo scenario del prossimo futuro.

“Quel nome, medi-terraneo, parla di un mare che separa ed unisce, che sta tra le terre senza appartenere in esclusiva a nessuna di esse, che resiste ad ogni desiderio di annessione, un mare che si rifiuta di rinchiudere la propria inquietudine nella fissità di una scrittura, nella sacralità assoluta e definitiva di un testo” (Cassano, 1996, p. 79-80). Propria la connettività marittima costituisce l’elemento che unisce, e che può contribuire a rafforzare legami economici e sociali capaci di generare una nuova centralità mediterranea nello spazio comunitario e nello scenario internazionale.

Siamo di fronte a mutamenti strategici di natura profondamente discontinua: “La connettività ha sostituito la divisione come nuovo paradigma della organizzazione globale. La raffigurazione delle nostre infrastrutture ci dice molto di più del funzionamento del mondo che non le cartine politiche con i loro confini” (Khanna, Connectography. Le mappe del futuro ordine mondiale, 2016, p. 17). Dentro i reticoli connettivi dei network si trovano i nuovi sistemi di alleanze, i modelli mutevoli della geo-politica, le gerarchie delle catene logistiche e l’assetto competitivo dei mercati.

La connettività marittima nel Mediterraneo costituisce quindi uno dei temi primari sui quali ragionare per comprendere quale sarà l’evoluzione del sistema economico e sociale in questa parte del mondo. E l’influenza degli accadimenti che di determineranno in questo quadrante internazionale non limiteranno la propria influenza solo a questa area geografica, ma saranno destinati ad influenzare anche gli orizzonti complessivi della politica e dell’economia mondiale.

La rete dei collegamenti e l’intreccio degli scambi sono stati fattori determinanti nella fase fondativa della civiltà mediterranea, e possono tornare ad esserlo, a condizione che si determinino condizioni politiche, istituzionali e sociali coerenti con questo ambizioso obiettivo. La circolazione delle merci e delle persone, nel contesto mediterraneo, è sempre stato un fattore di profondo cambiamento nelle traiettorie dei popoli che stanno affacciati sulle sue sponde, e non solo.

Rotte mediterranee



Viviamo tempi nei quali l'incontro tra alterità rischia di tramutarsi in conflitto, per effetto delle paure indotte dalle instabilità emergenti nell'area mediterranea e dalla crisi economica di lunga durata, iniziata nel 2007. Questi fenomeni ci inducono, con una distorsione ottica di troppo breve periodo, a valutare più i rischi che non le opportunità; ciò vale per tutte le dimensioni nelle quali si articola la vita economica e sociale: le migrazioni, i protezionismi, il lavoro.

Se riuscissimo invece ad alzare la testa verso un orizzonte di maggior respiro ci potremmo rendere conto che la frontiera dello sviluppo economico può essere una chiave di azione fondamentale per tenere sotto controllo i rischi e per valorizzare invece le opportunità.

Analizzare i fenomeni attuali con le chiavi anche della interpretazione storica appare opportuno e necessario: "La storia ci permette di evitare errori dal momento che noi comprendiamo tutte le peculiarità di ciò che ha avuto successo in una data fase e che non può, probabilmente, funzionare in epoche diverse" (Amatori, 2013, p. 13). Non possiamo dunque applicare analogie che, pur se suggestive, poco si adattano a comprendere i tempi attuali.

Il Mediterraneo esce, come tutto l'Occidente, da una fase di lunga durata caratterizzata dall'equilibrio della "guerra fredda": lo scontro tra blocchi contrapposti ha lasciato lo spazio ad una situazione molto più fluida, articolata e complessa, nella quale i diversi attori cercano un posizionamento. Il Mediterraneo torna ad essere centrale anche per la ridefinizione delle gerarchie di potenza, politica ed economica.

Assistiamo oggi ad un momento di radicale discontinuità negli assetti geostrategici: "Siamo capitati in uno di quei momenti della storia in cui tutto si muove, cigola, tremola e, improvvisamente, vecchie consuetudini crollano e nuovi fenomeni bizzarri spuntano dalle crepe che il cambiamento produce" (Fagan, 2017, p. 17). Dobbiamo

essere in grado di cogliere i segnali di trasformazione che appaiono all'orizzonte, e che sono destinati a modificarsi prima di quanto immaginiamo.

Continuiamo invece spesso a leggere i fenomeni con l'ottica dello specchietto retrovisore, più attenti ad interpretare i fatti con schemi che ormai non sono in grado di decodificare la realtà, invece di sforzarci ad immaginare le modalità nuove attraverso le quali si combinano le forze economiche e sociali.

Abbiamo vissuto i decenni del secondo dopoguerra con la prospettiva di una progressiva unificazione europea, prima dei mercati, poi della moneta, infine delle istituzioni politiche. Tale processo si è arrestato proprio mentre nasceva la moneta unica, e la crisi della prospettiva federale è ancora pienamente in corso. Proprio la faglia mediterranea può essere considerata una delle ragioni per le quali si è arrestata una dinamica che sembrava destinata a far emergere un soggetto forte in un mondo caratterizzato da profondi e rapidi cambiamenti.

“Il declino dell'Europa, nano politico, per via egemonica teutonica, si riflette nell'assenza di ruolo dell'Europa dinanzi alle tragedie mediterranee, nella sua assenza diplomatica mondiale, nella caduta della sua vita culturale, umanistica, che è sempre stata il suo cuore” (Sapelli, 2018, p. 47).

Insomma, proprio nello scacchiere mediterraneo deflagrano le contraddizioni di una scelta asimmetrica nella costruzione europea, basata su piedi di argilla nella consistenza della iniziativa politica. Una comunità incapace a disegnare una strategia nello spazio di più diretta influenza, come è il Mediterraneo, non può proporsi come interlocutore internazionale credibile. Ed anzi, proprio nell'area nord-africana si sono rese ancor più evidenti le distonie di interessi nazionali che non si sono ricomposti in una visione europea del futuro.

Cambiano anche i paradigmi che stanno alla base delle scelte di politica internazionale. Intanto la digitalizzazione dell'economia e della società spingono a configurare orizzonti radicalmente differenti rispetto al passato. “Internet è stato territorializzato nel Mediterraneo come un luogo di domanda per la trasparenza, di accesso alla informazione, e come una forza che spezza la tradizionale comunità politica, ristretta ad un circolo esclusivo di detentori della informazione” (Paradiso, 2016, p. 117).

Inoltre, le strategie del mondo contemporaneo - e gli scenari geopolitici che si aprono - spingono contemporaneamente verso una territorializzazione dell'alto mare ed una marittimizzazione dei conflitti. Nella evoluzione storica le guerre sono state determinate dal controllo dei porti, dei golfi, degli stretti: vale a dire di tutti gli spazi marittimi confinanti con la terraferma. Dunque, nel passato, “i conflitti per il controllo del Mediterraneo devono essere inquadrati come lotte per il predominio sulle coste, sui porti e sulle isole, più che come battaglie per la supremazia sul mare aperto” (Abulafia, 2013, p. 16).

Oggi questo antico vincolo di strategia si sta profondamente modificando: le risorse strategiche risiedono negli alti mari (pensiamo soprattutto ai sistemi di comunicazione ed al controllo delle materie prime), ed il governo delle rotte assume una rilevanza ben maggiore, considerata la evoluzione continua della globalizzazione e dei traffici marittimi.

L'esito di queste trasformazioni sarà la marittimizzazione dei conflitti, non solo sulla superficie del mare, ma anche negli spazi sottomarini, per effetto della rilevanza dei cavi di trasmissione di immagini e dati, altra risorsa di primario rilievo nella società contemporanea.

“Nel 2017 esistono 263 collegamenti di telecomunicazioni sottomarini, per una lunghezza di un milione di chilometri, attraverso i quali passano la quasi totalità delle transazioni di internet, il 95% delle comunicazioni e delle immagini mondiali” (Attali, 2017, p. 181). Non è un caso che i conflitti sulla titolarità delle acque extraterritoriali sia una delle vicende emergenti nel corso degli ultimi anni in tutto lo scacchiere internazionale, Mediterraneo compreso.

I conflitti dei prossimi decenni vedranno insomma ancora una volta il mare come protagonista: “La guerra sul mare è sempre una contesa che ha per oggetto le linee di comunicazione marittima, cioè le rotte utilizzate per i commerci, per la proiezione di potenza nei territori prossimi al mare e come fonte di profitti da ottenere con la forza o grazie alla protezione contro l'uso della forza” (Glete, 2010, p. 9-10).

Oggi corrono per i mari le flotte commerciali del gigantismo navale: a protezione dei fenomeni di pirateria e per la salvaguardia della navigazione, silenziosamente operano gli apparati di sicurezza. Alla tradizione security, acuita dalla recrudescenza del terrorismo internazionale, si affianca anche l'emergente necessità della cyber-security: il controllo delle informazioni dalle infiltrazioni degli hacker richiede forme innovative di presidio a garanzia dei commerci e delle transazioni internazionali.

Insomma, il gioco viene a farsi più complesso ed articolato: il mare torna ad essere prepotentemente il protagonista del primato competitivo tra le nazioni, le aggregazioni politiche, i soggetti economici. La stessa organizzazione strategica del mercato marittimo conosce profondi rivolgimenti.

Avanzano processi di concentrazione tra imprese, si determina una progressiva integrazione tra vettori marittimi ed operatori nei terminal, emergono processi di fusione tra mercato marittimo ed operatori logistici. Da ultimo, uno dei grandi player dell'armamento mondiale, CMA-CGM, ha acquisito il 25% delle azioni di Ceva Logistics, uno dei grandi attori globali della logistica mondiale.

Dentro questo orizzonte, occorre collocare la prospettiva mediterranea, che, nell'alternarsi delle fasi storiche, è stata talora motore delle trasformazioni ed in altre fasi teatro subalterno di vicende con punti focali lontani dal nostro più vicino teatro delle operazioni.

Ora torna ad aprirsi, come abbiamo detto precedentemente, una nuova opportunità mediterranea, per effetto di una società più liquida, che gioca la qualità della competitività anche sulle connessioni. I porti costituiscono un punto di vista privilegiato di queste dinamiche, in quanto sono cerniera tra terraferma ed orizzonte. “Osservare il Mediterraneo dal punto di vista di un porto significa scrutarlo nella sua natura di spazio percorribile, territorio di interscambio non solo merceologico, ma anche culturale e sociale” (Masciopinto, 2016, p. 127).

Ogni porto che affaccia sul Mare Nostrum si sente al centro del Mediterraneo. In un sistema marittimo policentrico, che non ha visto l'affermazione di una vera centralità strategica, dall'Impero romano in poi, le diverse polarità potenziali si propongono di

catturare uno spazio spesso sovradimensionato rispetto all'effettivo spazio operativo disponibile.

Questa espressione di centralità mediterranea è diventata un riferimento rituale, che rischia però di svuotarsi di significato strategico, proprio mentre il ridisegno delle rotte internazionali ed il raddoppio del canale di Suez stanno consolidando la rilevanza del traffico marittimo mediterraneo, che oggi pesa oltre il 20% dell'intero volume mondiale, il 25% dei servizi di linea container, il 30% del traffico petrolifero.

Il Mediterraneo è uno spazio prevalente di attraversamento, piuttosto che un orizzonte chiuso di relazioni connettive entro il perimetro interno. Le centralità, allora, stanno altrove, e mettono in collegamento in primo luogo l'estremo Oriente con l'Europa settentrionale.

“Prima della realizzazione del Canale di Suez le potenze europee si limitarono a conquistare le coste, i porti ed i punti strategici lungo le grandi rotte marittime. Questo canale permise alle navi europee di accorciare notevolmente le rotte per raggiungere i paesi dell'Asia, in quanto non era più necessario circumnavigare l'Africa. Il Mediterraneo, che dopo la scoperta dell'America aveva perso la sua importanza commerciale, proprio in questi anni si ripopolò di navi e riconquistò la sua antica posizione di centro del commercio mondiale” (Strangio, 2017, p. 16-17).

Ora, con il raddoppio del Canale, si genera una nuova opportunità per tornare a rendere il Mediterraneo centrale nei traffici marittimi e nella geopolitica internazionale, per i flussi commerciali e per il futuro industriale. A valle dell'investimento per l'incremento della capacità, “il canale egiziano ha visto il passaggio nel 2017 di oltre 900 milioni di tonnellate di merce, con un +11% sul 2016” (SRM, Italian maritime economy. Cina, corridoi energetici, porti e nuove rotte: geomappe di un Mediterraneo che cambia, 2018, p. 16).

Proprio con la realizzazione del canale di Suez, a metà del diciannovesimo secolo, il Mediterraneo, sia pure per un tempo limitato, aveva riacquisito un rilevante ruolo strategico. Oggi siamo in presenza di un ricorso storico. L'apertura di Suez aveva avviato una ripresa mediterranea, ora il suo raddoppio rivitalizza ciò che era cominciato diversi decenni fa.

“Una nuova era si inaugurava per il Mediterraneo che, decentrato a causa della navigazione oceanica a partire dal Cinquecento, tornava ora al centro del mondo. Il Canale di Suez conferiva un senso nuovo, e finalmente compito al possesso della rocca di Gibilterra” (Cardini F. , 2014, p. 62).

Dovremo confrontarci in futuro, molto probabilmente, con un policentrismo mediterraneo che sarà una delle chiavi per il confronto strategico tra le economie internazionali del nostro tempo: la conquista della centralità mediterranea resterà probabilmente un'araba fenice, frutto più della eredità di una storia che aveva visto nelle sue diverse epoche un soggetto dominante, rispetto alla complessità che caratterizza la storia contemporanea, caratterizzata da una pluralità di artefici.

Questo policentrismo mediterraneo si iscrive in una profonda trasformazione del mercato marittimo mondiale. Viviamo ora una stagione, che non sarà breve, di sovracapacità dell'industria armatoriale. I frutti della crisi partita nel 2007, proprio quando erano in corso ingenti ordini di nuove flotte, sono l'eredità di un tempo recente che,

con la globalizzazione, si era sintonizzato su una crescita continua. La brusca frenata del passato decennio lascia ancora i suoi segni.

La domanda di trasporto containers è cresciuta costantemente meno dell'aumento dell'offerta: nel periodo tra il 2001 ed il 2008, mentre la domanda è cresciuta del 10%, l'offerta è aumentata dell'11%; lo stesso andamento, ancor più accentuato, si è verificato negli anni tra il 2010 ed il 2017, con la domanda che è aumentata del 4% rispetto ad una offerta che è cresciuta del 6% (Drewry, *Future developments in the containers market and how this impacts Mediterranean ports*, 2018).

Il gigantismo, che è la derivata di questo incremento nella offerta, non genera ulteriori economie di scala, in quanto il network delle linee di *shipping* presenta costi decrescenti ma i costi per i terminal aumentano, ed in questo modo i costi complessivi tendono ad incrementare: per Maersk il peso dei terminal sugli oneri complessivi è passato dal 24% al 35% tra il 2012 ed il 2016 (Drewry, *Future developments in the containers market and how this impacts Mediterranean ports*, 2018).

Il Mediterraneo concentra nel 2017 37,6 milioni di Teus che si originano e sono destinate alla regione. I mercati del Mediterraneo rappresentano oltre il 7% dei traffici gateway nel mondo, ed il 18% dei volumi globali di transshipment. Il 25% delle linee mondiali di containers attraversano il Mediterraneo, e ben 17 porti superano il milione di teus per anno. Tra il 1995 ed il 2016 i traffici mediterranei marittimi hanno visto un incremento pari al 431% (Masucci, 2018). Insomma, una quota rilevante dei traffici marittimi mondiali si svolgono all'interno del Mare Nostrum.

La partita che si gioca sullo scacchiere mediterraneo è di portata estremamente rilevante. Il peso economico delle attività marittime generate dal Mar Mediterraneo è pari ad un valore annuale di 450 miliardi di dollari, che, comparato ai PNL regionali, rende tale settore la quinta economia più rilevante dell'area dopo la Francia, l'Italia, la Spagna e la Turchia: “Questo valore rappresenta circa il 20% del prodotto marittimo mondiale, in un'area che costituisce solo l'1% degli spazi oceanici mondiali. Inoltre, gli asset economici del Mar Mediterraneo sono conservativamente stimati pari a 5,6 trilioni di dollari” (WWF, 2017, p. 9).

Nella generazione del prodotto marittimo lordo l'Italia è in testa alla graduatoria mediterranea, seguita dalla Spagna, dalla Francia e dalla Turchia. Rispetto a questo indicatore non segue analoga consapevolezza per strutturare politiche di consolidamento e di sviluppo, che potrebbero generare risultati positivi di crescita per il tessuto produttivo del nostro Paese. La forbice di traffico tra Paesi della sponda Sud e della sponda Nord del Mediterraneo si sta riducendo, per effetto di una capacità attrattiva e di una più intensa competitività dei porti del Nord Africa.

Il Mediterraneo costituisce dunque un'area strategica di importanza primaria: “E' circondato da 11 paesi europei, 5 paesi africani e 5 paesi asiatici, con una popolazione attuale di 425 milioni di persone” (Attali, 2017, p. 257). Esiste un deficit di strategia e di politica nazionale ed europea per il Mediterraneo, che rischia di mettere in discussione non solo il primato che si era consolidato nel tempo, ma anche le prospettive per importanti opportunità connesse alla futura crescita di altre regioni che si affacciano al Mare Nostrum.

Eppure, “l’Italia e il suo Mediterraneo possono giocare un ruolo crescente in tutta l’area: si tratta di partire dai dati in crescita dei flussi commerciali nel Mediterraneo e dal posizionamento che possono acquisire i porti meridionali e gli altri porti italiani” (De Vincenti, 2018, p. XXII).

Tale potenzialità non si traduce in effettività dal punto di vista competitivo; le ragioni che determinano tale esito sono molteplici: come vedremo nel prosieguo del nostro ragionamento, in parte dipendono da ragioni geopolitiche – in particolare dalla sottovalutazione che lo scenario mediterraneo registra nella definizione delle strategie comunitarie - , ma anche dalla inadeguata offerta di servizi in ambito portuale – non allineati agli standard che stanno emergendo per effetto della riarticolazione della domanda.

In sintesi, “il Mediterraneo italiano, e le aree che lo circondano, si presentano – o quanto meno sono percepite – come ambito critico ed inefficiente, del tutto marginale rispetto ai disegni della logistica, ed incapace finanche di servire con successo i suoi mercati contigui (come la Pianura Padana, la Baviera, la Svizzera, l’Austria ed il centro Europa); mentre si rendono, viceversa, sempre più competitivi i porti ed i sistemi logistici e infrastrutturali del nord Europa” (AA.VV., Europa Mediterraneo. Un’idea di strategia dei trasporti, 2006, p. 16).

Questa linea di indirizzo, dettata anche da scelte politiche dei passati decenni, che ha marginalizzato il sistema dei collegamenti nell’area mediterranea, potrebbe essere messa in discussione. Ci si rende sempre più conto che le trasformazioni negli assetti geostrategici richiedono adeguamenti nella articolazione delle infrastrutture e dei servizi logistici per supportare la competitività dell’industria manifatturiera del nostro Paese.

“L’enfasi data alla accessibilità al Mediterraneo è fortemente connessa alle opportunità economiche per il nostro Paese in termini di interscambio commerciale, e si traduce in un insieme di azioni per il miglioramento dei collegamenti marittimi ed aerei verso i paesi dell’area mediterranea” (Finanze, 2018, p. 8).

Mentre soffiano venti di neo-protezionismi, spinti soprattutto dal confronto tra gli Stati Uniti e la Cina, l’Europa deve non solo tornare a valorizzare i benefici di un mercato integrato al suo intero, ma anche comprendere che nell’area mediterranea si gioca una partita fondamentale per il suo futuro.

“Tra due fronti, le religioni e la geopolitica, si gioca l’equilibrio della storia del Mediterraneo, e non è soltanto una battaglia regionale: Il Mediterraneo è ostaggio della storia mondiale, o meglio dell’economia mondiale, che è il nerbo della storia” (CNR, 2018, p. 20).

Questa frattura tra Scilla e Cariddi, rappresentata da un lato dal fondamentalismo religioso e dall’altra dalla ricomposizione in corso delle alleanze, è certamente un portato della globalizzazione, ma dipende molto anche dalla capacità della regione mediterranea, sinora disarticolata e subordinata rispetto agli attori principali, di tornare a trovare le ragioni della sua identità.

Saper integrare le anime differenti dell’Europa costituisce un valore aggiunto che è stato già elemento vincente nella storia del nostro Continente. Lo ricorda Carlo Cipolla

quando evidenzia gli effettivi positivi che si sono generati nella storia quando le culture meridiane e quelle settentrionali dell'Europa hanno agito in sinergia.

E' accaduto ad esempio nel sedicesimo secolo: "il risultato della combinazione di due tradizioni navali, quella mediterranea e quella nordica: tanto la caravella che la caracca non erano né di tipo nordico né di tipo mediterraneo, ma la risultante di un connubio" (Cipolla, 2018, p. 43).

Attualizzare e coordinare gli interessi nordici e mediterranei dell'Europa in un quadro fortemente mutevole del mercato marittimo ed economico internazionale rappresenta una sfida alta della politica internazionale, ed una necessità per rilanciare l'azione per lo sviluppo industriale, soprattutto nelle regioni produttivamente svantaggiate di una Europa che può rilanciare la propria presenza nel mondo solo se trova, accanto alle ragioni mercantili della propria unione, anche quelle politiche e strategiche.

In questo quadro si iscrive la definizione di linee di azione strategica per i porti europei meridionali e settentrionali, che sono soggetti ai profondi cambiamenti dettati dalla evoluzione dei traffici all'interno dell'area mediterranea e nei flussi internazionali marittimi. Gli equilibri di potere tra soggetti conterranno pubblici e privati conterranno molto nella direzione di marcia e nell'assetto tra le forze in gioco.

Le autorità portuali si trovano sotto la spinta di tre forze dominanti: gli operatori delle linee globali di shipping, che esprimono almeno una capacità pari ad oltre 1,5 milioni di teus, gli operatori globali dei terminal, che muovono più di 60 milioni di containers, gli operatori logistici globali, che hanno un fatturato di oltre 15 miliardi di euro anno (Satta & Parola, 2018).

Non si tratta di un processo improvviso: è stato avviato nei decenni passati ma si è accelerato nella fase più recente, a partire dal mondo dell'armamento nel settore dei containers: "Differenti ondate di fusioni ed acquisizioni nel corso degli ultimi decenni si sono determinate in un mercato in cui quattro operatori concentrano più della metà della capacità globale. In aggiunta, tutti gli attori globali si sono raggruppati in tre alleanze globali che rappresentano sostanzialmente un oligopolio nei commerci lungo la rotta Est-Ovest" (Merk, 2018, p. 25).

Mentre si continuano a concentrare i grandi player, generando una struttura oligopolistica del mercato, si affacciano anche altri attori, che prima non comparivano nella graduatoria dei primi venti operatori nel settore del traffico container: ci riferiamo a società prima di piccola e di media dimensione che hanno registrato tassi di crescita molto rilevanti nella fase recente: An Tong Holdings Limited, SITC International Holdings, ZhongGu Logistics Corporation (Shanghai Institute for International Shipping, 2018).

Inoltre, tra le alleanze armatoriali che governano lo shipping e le strutture terminalistiche si sta determinando un processo di concentrazione orizzontale, che rende ancora più rilevante il potere di mercato di pochissimi operatori su scala sovranazionale. "Le grandi multinazionali e i super ricchi del pianeta esercitano una forte influenza sui governi di qualsiasi tendenza, e quello che vogliono è avere tasse basse, (almeno sulla ricchezza), pochi servizi pubblici (che non utilizzano mai) e una regolamentazione dell'attività economica ridotta al minimo" (Crouch, 2018, p. 14).

Ci troviamo in presenza di profondi rivolgimenti, connessi ai processi di concentrazione dell'industria marittima ed alle trasformazioni nell'assetto del commercio internazionale. Le tendenze verso una concentrazione dei poteri economici possono indurre ad "adattare lo Stato ai desiderata dell'impresa e del capitale" (Deneault, 2018, p. 17).

Il tasso di crescita nella concentrazione dell'economia marittima, soprattutto nel settore del traffico dei containers, è particolarmente rilevante: "se nel 2000 le prime 20 compagnie controllavano meno del 50% della capacità di stiva disponibile, nel 2008 questa percentuale era salita a quasi il 70%, mentre a fine 2017 è arrivata al 90%. Guardando alle prime 10 la percentuale è del 79%" (SRM, Italian maritime economy. Cina, corridoi energetici, porti e nuove rotte: geomappe di un Mediterraneo che cambia, 2018, p. 28).

Una tendenza che va attentamente monitorata riguarda la crescita delle rotte marittime intra-regionali, che hanno registrato per il traffico dei containers nel 2017 una crescita del 6,23%, il tasso più alto registrato nel mondo per quanto riguarda i flussi. Nel processo di mondializzazione degli scambi, si determina contestualmente una crescita del trasporto di lunga distanza, al quale segue poi anche una intensificazione dei movimenti e degli scambi all'interno delle aree regionali.

Alla concentrazione dell'offerta di capacità di trasporto marittimo corrisponde anche analogo processo nei sistemi portuali, come effetto di una riorganizzazione delle rotte, che mira ad ottimizzare l'utilizzazione delle flotte su scala globale: i porti 20 top nella graduatoria per il traffico contenitori concentrano il 45% del traffico, i top 10 il 31%. Mentre sul versante delle concentrazioni industriali e dei mercati si assiste ad un irrobustimento dei poteri oligopolistici, nell'assetto competitivo tra gli Stati ed i sistemi sovranazionali si sta determinando una trasformazione i cui esiti sono difficilmente prevedibili.

Per alcuni, si determinerà un quadro strategico di maggiore precarietà ed incertezza negli equilibri: "Viviamo in uno di quei rari momenti della storia in cui gli assi politici ed economici del mondo stanno traslando ... Il nuovo movimento del pendolo ... sta conducendo ad un mondo nel quale nessuno sarà dominante" (Macaes, 2018, p. 1-2). Per altri, invece, si stanno creando le condizioni per un passaggio di fase: da un dominio occidentale verso una dominanza asiatica. E' difficile dire quanto durerà tale incertezza, e quali saranno le configurazioni che si affacceranno dopo questa lunga fase di riassetto dei mercati e dei poteri. Certamente, nulla sarà come prima.

Dopo il decentramento produttivo delle fabbriche occidentali nei Paesi di nuova industrializzazione, soprattutto in Asia, ora stiamo attraversando una fase di rilocalizzazione nei Paesi occidentali (*reshoring*) e di riavvicinamento delle produzioni in luoghi più vicini alle imprese (*nearshoring*). "Siamo in una fase di profondi cambiamenti e riposizionamenti degli apparati produttivi sia dei paesi industrializzati che di quelli emergenti, i cui esiti non sono né predeterminati né prevedibili" (SRM, Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy, 2018, p. 43).

La collocazione internazionale dei porti meridionali del nostro Paese dipende in modo rilevante dalle scelte e dalle politiche che la Unione Europea deciderà di mettere in

campo nell'area mediterranea e dai rapporti che si genereranno nel tempo tra Europa e Cina sul progetto della nuova Via della Seta.

“L’Unione Europea è fortemente dipendente dai porti, sia per il commercio con il resto del mondo sia per il commercio tra gli Stati membri. Il 74% dei beni importati ed esportati (in tonnellate) ed il 37% dei flussi di trasporto intracomunitari sono effettuati utilizzando i porti ... I porti non accolgono solo merci e passeggeri, ma sono frequentemente anche nodi energetici e cluster di logistica industriale ... generano occupazione direttamente per 470.000 persone circa ed attivano lavoro per milioni di persone” (ESPO, 2018, p. 5).

Siamo in presenza di una dimensione dei mercati e di una ampiezza dei processi di trasformazione industriale che richiedono una scala delle scelte strategiche inevitabilmente articolata entro scenari di medio e lungo periodo, condivisi da blocchi politici ed istituzionali dotati della adeguata robustezza per reggere la complessità delle sfide di trasformazione che ci riguarderanno e che saranno destinate a cambiare profondamente l’assetto economico e sociale dei prossimi decenni.

Il ruolo dei porti meridionali nello scenario mediterraneo

Uno dei vettori principali per la riscrittura dell'economia meridionale è la valorizzazione della logistica, e la capacità di farne una industria a supporto del rilancio manifatturiero. Non sarà una equazione facile, considerando anche le conseguenze della crisi di lunga durata dalle quali si stenta ancora ad uscire, proprio negli Stati dell'Europa meridionale: la brusca frenata dell'economia, l'aumento dei divari regionali, gli squilibri economici e sociali che ne sono conseguiti condizionano pesantemente molti degli assetti sui quali si fondano gli equilibri della politica internazionale.

Occorrerà meglio comprendere quali siano le vocazioni strategiche maggiormente adeguate per rilanciare la portualità meridionale, ricucendo quegli strappi tra porti e territorio che si sono determinati nei passati periodi, in cui sembrava che premiasse una competizione interna tra porti limitrofi, piuttosto che una strategia di più vasto raggio mirata a costruire un modello di sistema portuale adeguato e competitivo su scala regionale e sovregionale.

Nel corso degli anni recenti, tutta la portualità mediterranea ha recuperato uno spazio competitivo rispetto al *norther range* europeo, ma gli assetti tra i diversi porti mediterranei sono mutati profondamente: si sono affacciati nuovi approdi, si stanno realizzando importanti investimenti infrastrutturali.

L'Italia, in questo quadro, si è caratterizzata per un elevato grado di campanilismo logistico, con una frammentazione del disegno di rete che ha sempre rifuggito dalla necessità di determinare quella gerarchia delle funzioni indispensabile per generare economie di scala e unitarietà del disegno di network.

Dalla metà degli anni Settanta del secolo passato, è prevalsa l'idea, nell'industria come nella logistica, che "piccolo è bello". In un mondo che costruiva un assetto competitivo di scala sempre più globale, sono prevalsi i localismi, che certamente stanno anche nel codice genetico di una nazione di recente costituzione, basata più sulla gloriosa storia dei comuni rinascimentali che non sulla capacità di conseguire economie di scala adeguate ad affrontare la competizione internazionale.

Esiste una questione dimensionale che oggi non può più essere elusa. Anche i migliori spiriti imprenditoriali, che certamente vanno stimolati ed assecondati, non sono sufficienti per affrontare una

I porti della Campania, in particolare Napoli e Salerno, possono essere tra i protagonisti di questa opportunità di sviluppo, in segmenti di mercato che sono fondamentali per l'economia marittima: le crociere, le autostrade del mare, il settore energetico, i traffici commerciali di container e merci varie.

Nel Tirreno Centrale si concentra una *catchment* area pari al 13,6% del mercato nazionale dell'import e dell'export. Va ricordato che i porti servono i territori, e non viceversa. Soltanto se la logistica e la portualità si mettono in profonda sintonia con la struttura produttiva, e ne suscitano anche una ripresa di competitività, si riuscirà a superare quel tessuto di stagnazione che ha caratterizzato gli ultimi decenni del Mezzogiorno. "Oltre ai principali porti commerciali della penisola, alcuni porti definiti

“intermedi” risultano potenziali attrattori di flussi merci, che potrebbero svolgere un ruolo determinante nel modello euro-mediterraneo rispetto all’euro-centrico” (Forte, 2017, p. 36).

Il Porto di Napoli



La portualità dell’Italia meridionale registra, negli anni recenti, la crisi dei porti di puro *transshipment*, Gioia Tauro e Taranto in particolare. La concorrenza giocata dalla portualità nordafricana, che può contare su molti fattori competitivi (tra cui il basso costo del lavoro e la larga disponibilità di spazi *greenfield*), il disegno cinese di riorganizzazione dei traffici basato sul Pireo, la crisi dei porti di puro *transshipment* determinano un ridisegno necessario delle basi portuali mediterranee.

La funzione di *gateway* torna ad assumere un ruolo trainante, confermando che i sistemi portuali possono essere competitivi a condizione che sappiano costruire un dialogo tra il territorio retrostante ed il sistema delle connessioni marittime. “In comparazione con i volumi prima della crisi globale finanziaria del 2009, i porti italiani *gateway* hanno performato meglio degli hub. I porti regionali e *gateway* hanno presentato un incremento di volumi del 2,2% nel 2016, rispetto al 2007 ... Invece, gli hub italiani di *transshipment* hanno registrato una media di decremento pari al 3% nel periodo tra il 2007 ed il 2016” (DeMartino, 2018, p. 73).

Se da un lato la crisi dei porti di *transshipment* (Cagliari, Gioia Tauro e Taranto) genera una grave difficoltà in una parte rilevante della portualità meridionale, dall’altro lato la ripresa degli scali *gateway* può segnare una ripresa interessante dei rapporti tra territorio, industria e sistema portuale.

“Il traffico dei cluster portuali italiani caratterizzati da traffico prevalentemente *gateway* è in crescita grazie alla debole ripresa economica, mentre continua ad essere incerto e con modeste prospettive l’andamento dei porti di puro *transshipment* del Sud.

In particolare, il traffico gateway ha quasi raggiunto gli 8 MTEU/anno, superando il valore di crisi di 6,1 MTEU/anno del 2013 ... Il segmento di *transshipment* soffre invece del combinato disposto delle difficoltà di Gioia Tauro, dell'azzeramento dei traffici di Taranto e della contemporanea crescita della quota di *transshipment* di alcuni porti gateway" (Finanze, 2018, p. 123).

Complessivamente, l'insieme dei porti italiani ha gestito un volume di traffico merci che ha superato la soglia di 500 milioni di tonnellate, con una crescita nel 2017 dell'1,8% rispetto al 2016. Metà circa di questo traffico è generato dai porti meridionali, che contribuiscono quindi in modo significativo alla connettività dell'economia italiana con i mercati internazionali.

Sui 500 milioni di traffico movimentato dai porti italiani, oltre la metà (258 milioni) è rappresentato dal traffico rinfusiero, di cui buona parte è costituito dalla modalità delle autostrade del mare. Dobbiamo sempre quindi tenere presente che, nell'analisi sull'andamento dei traffici commerciali, limitare le valutazioni al solo segmento dei traffici contenitori restituisce una fotografia parziale dei fenomeni.

Resta comunque vero che l'evoluzione indotta dalle dinamiche del mercato dei containers indica una tendenza sulla quale occorre tenere attento il monitoraggio, in quanto, pure nel peso relativo di questa modalità, tale tecnica di trasporto continua a crescere e rappresenta la faccia più visibile della globalizzazione.

Tra il 2013 ed il 2017 i porti meridionali di *transshipment* hanno perso quasi un milione di teu/anno. Il porto di Gioia Tauro, che nel 2007 era il quinto porto di *transshipment* in Europa, è precipitato nel 2017 al tredicesimo posto della classifica, con una riduzione dei volumi che in dieci anni è stata pari al 28,9% (Satta & Parola, 2018).

Insomma, una delle funzioni sulle quali si era basata l'identità di una parte rilevante della portualità meridionale, fondata sulla specializzazione esclusiva nel *transshipment* containerizzato, ha mostrato il suo lato di debolezza strutturale, per diversi fattori: la concorrenza degli altri porti mediterranei, con un costo del lavoro certamente più basso, la debolezza strategica della specializzazione sul puro *transshipment*, in quanto la riorganizzazione delle rotte punta a privilegiare porti con funzioni miste di gateway e *transshipment*: si aggiungono anche fattori di carattere normativo, fisico e geografico (HPC, 2018).

Il Mezzogiorno ha sempre vissuto con sofferenza la propria marginalizzazione logistica dai mercati di approvvigionamento e dai mercati di sbocco. Si è trattato di uno storico svantaggio competitivo che deve essere superato per rimettere al centro una rivitalizzazione della produttività totale dei fattori, elemento strategico di riferimento per garantire una strutturale competitività delle regioni meridionali.

Troppo spesso, quando si parla di competitività dei porti, si fa riferimento esclusivamente all'adeguamento infrastrutturale, tema certamente rilevante ma che da solo non è in grado di costruire quel differenziale di miglioramento logistico del quale abbiamo bisogno.

"Le infrastrutture non sono lo sviluppo. E' il talento, non il cemento, a creare sviluppo. Le infrastrutture non sono fini a se stesse, ma sono al servizio del Paese, dei cittadini e delle imprese" (AA.VV., Connettere l'Italia. Trasporti e logistica per un Paese che cambia, 2018, p. 9).

Su questo fronte la portualità del Mezzogiorno nella sua interezza, ed i porti di Napoli e Salerno in particolare, sono chiamati ad affrontare le sfide dei prossimi anni. Certamente dovranno essere completati gli investimenti programmati per migliorare la qualità complessiva della recettività portuale, ma se non si determina un salto di qualità nella organizzazione dei servizi, pubblici e privati, sarà ben difficile generare quel cambio di passo che dovrà trasformare i porti da strutture puntuali di interscambio tra mare e terra in articolazione di una catena del valore logistico complessivo al servizio del territorio.

La matrice originaria con la quale si sono sviluppati i sistemi portuali europei costituisce uno degli elementi fondamentali da comprendere per orientare anche gli indirizzi attraverso i quali trasformare il ruolo degli scali marittimi nello sviluppo dell'economia e dei territori.

“I porti del Nord si sono sviluppati a sostegno della rivoluzione industriale del settore manifatturiero ... In Italia ... il modello è il porto emporio, determinatosi nei secoli, che dialoga prevalentemente fronte mare, e che produce ricchezza sullo smercio, sull'intermediazione e sulle tasse” (AA.VV., Connettere l'Italia. Trasporti e logistica per un Paese che cambia, 2018, p. 78-79).

Insomma, si è determinata una divergenza di matrice strategica, nel confronto tra porti del Nord e del Sud Europa, tra porti industriali e porti mercantili. Ora questa frattura va ricucita, se intendiamo raggiungere una rivisitazione delle funzioni svolte dal sistema portuale del Mezzogiorno.

La funzione di puro transhipment, che è parsa in una determinata fase storica, una possibilità per rilanciare la portualità delle regioni meridionali del nostro Paese sull'asse tirrenico e su quello adriatico, si è mostrata un segmento di mercato troppo a basso valore aggiunto per non entrare in crisi nel momento in cui si è determinato lo sviluppo di Malta e dei porti nord-africani.

Un Paese come l'Italia può generare una portualità competitiva solo a condizione che, alle spalle dei porti, vi sia una realtà industriale densa ed articolata, capace di generare una domanda di servizi di trasporto e di logistica di connessione con l'economia internazionale.

Ne consegue che lo sviluppo della funzione gateway dei porti meridionali costituisce l'elemento che può assicurare una maggiore saldatura tra connessioni marittime e sistema territoriale, per mettere a disposizione della ripresa industriale un sistema di connessione efficace e competitivo.

Ovviamente, rilanciare la funzione gateway significa consolidare il tessuto produttivo delle regioni meridionali, puntando sulla capacità di sviluppo delle industrie a vocazione principalmente di esportazione sui mercati internazionali, per generare in questo modo flussi di importazione per le materie prime e flussi di esportazione per i prodotti finiti.

Si determinerebbe in questo modo un forte impulso al rilancio delle connessioni marittime nei porti meridionali, assicurando per questa via anche una esternalità positiva per il tessuto complessivo delle realtà produttive del Mezzogiorno, anche quelle esistenti, che potrebbero avvalersi di maggiori capacità di sbocco sui mercati

internazionali, grazie all'inspessimento nella densità dei collegamenti tra i porti meridionali e le principali origini/destinazioni mondiali.

Il porto di Gioia Tauro



Giocare all'interno la dimensione mediterranea significa cominciare a superare una visione di corto respiro basata sui provincialismi portuali che hanno caratterizzato l'economia marittima del nostro Paese nel corso dei recenti decenni. Vanno costruiti assi di cooperazione e di interscambio intermodale, concepiti al servizio della comunità industriale e produttiva.

Nell'ambito di un bacino del Mediterraneo che può infittire le proprie relazioni commerciali e le proprie relazioni marittime potrà contare molto lo sviluppo delle autostrade del mare e dei collegamenti ro-ro: lo short sea shipping rappresenta il 60% del trasporto marittimo complessivo di merci nella Unione Europea a 28, ed il Mediterraneo è l'area nella quale si registra la concentrazione maggiore di questa tipologia di traffico (29%).

La rappresentazione del sistema di connessioni marittime basata sul traffico contenitori non corrisponde alla realtà dei fatti: mediaticamente assorbe la quantità maggiore delle attenzioni, e rischia di essere una modalità di comunicazione che ricostruisce una lettura molto parziale degli assetti reali dell'economia marittima.

In prospettiva, si potrà determinare un processo di convergenza tra le due tecniche di trasporto (container e ro-ro), anche mediante navi di concezione mista, che siano attrezzate per operare simultaneamente entrambe le tipologie di traffico (con-ro). Il

mondo dell'economia contemporanea tende ad operare innovazioni che garantiscano maggiore flessibilità nella organizzazione dei flussi di merce.

Adriatico e Tirreno sono i sistemi portuali che devono costruire una relazione mediterranea forte, rispettivamente verso l'East Med ed il West Med. Nella prospettiva del rafforzamento del collegamento ferroviario tra Napoli e Bari, una collaborazione tra i sistemi portuali del Tirreno e dell'Adriatico diventa essenziale per configurare un assetto logistico capace di offrire al mercato, attraverso la collaborazione con le compagnie di navigazione, una rete adeguata di collegamenti efficienti.

“L'Italia trova il senso del proprio destino: è l'asse mediano del mare, e si è sempre sdoppiata, molto più di quanto non si dica di solito, tra un'Italia volta a Ponente e un'altra che guarda a Levante” (Braudel, 2017, p. 10). L'orizzonte mediterraneo dei nostri tempi dovrebbe indurre il nostro Paese a ricucire questa medianità, trovando una cooperazione tra i due assi occidentale ed orientale, per affermare una propria presenza rafforzata nello scacchiere mediterraneo.

Nel disegno di politica logistica del nostro Paese, “il sistema marittimo-portuale è stato individuato come pivot interno al quale costruire il rilancio dell'intero sistema logistico e del trasporto merci” (Finanze, 2018, p. 32). Tale nuova consapevolezza consente di disegnare strategia di maggiore respiro, che non si chiudono all'interno del recinto portuale, ma che guardano invece più correttamente alla intera catena del valore del ciclo logistico, nel quale lo snodo portuale costituisce una centralità strategica ed operativa.

Nel corso della crisi e della recessione, l'Italia è tornata ad essere una nazione guidata dalle esportazioni: se nel 2008 il saldo della bilancia commerciale registrava un risultato negativo per 30 miliardi di euro, nel 2017 tale saldo è passato ad un valore positivo di 50 miliardi di euro. In parte, tale mutamento di segno così radicale corrisponde alla riduzione del prezzo del petrolio, ma in parte ancor più marcata questa trasformazione è dovuta alla ripresa di competitività delle esportazioni italiane.

Se guardiamo alla articolazione dei flussi commerciali dell'economia italiana, comprendiamo che esistono flussi maggiormente consistenti verso e da alcune aree del mondo. E' in base a questo assetto, ed alle ragionevoli previsioni che possono essere formulate sulla evoluzione nei prossimi decenni, che deve essere definito un modello strategico per la scelta di una politica logistica italiana che faccia l'interesse nazionale nel quadro di un posizionamento europeo.

“Il maggior flusso commerciale (import+export) internazionale avviene con l'area UE28, che da sola assorbe il 43,3% del totale degli scambi, seguita dagli altri paesi europei (ad eccezione della Turchia) con il 14,4% ... Circa il 57,7% degli scambi internazionali dell'Italia avviene quindi con gli altri Paesi dell'Europa, mentre, per la restante parte, significative sono le percentuali fatte registrare dai paesi dell'area MENA (Marocco, Tunisia, Libia, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Turchia) e del Medio Oriente, rispettivamente pari all'11,9% ed al 10% ... Da evidenziare il dato relativo al territorio americano nel suo complesso, pari al 9%. Gli scambi commerciali con la Cina, invece, si attestano al 2,2%, dato che aumenta, complessivamente, al 7% se considerato per l'intero territorio asiatico” (Finanze, 2018, p. 106-107).

Insomma, l'area MENA costituisce il secondo bacino per rilevanza dei flussi commerciali per il nostro Paese, mentre la Cina, verso la quale è appuntata l'attenzione mediatica e politica attraverso il contenitore fascinoso ed immaginifico della Via della Seta, rappresenta oggi una aliquota assolutamente marginale, destinata con ogni probabilità a crescere nei prossimi anni, ma oggi di dimensione certamente non strategica per definire le scelte fondamentali a tutela dell'interesse nazionale.

In questa direzione, anche la capacità di investire in rotte di autostrade del mare dai porti del Sud Italia verso i porti dell'area MENA e della sponda nord dell'Africa diventa un percorso necessario per offrire all'economia manifatturiera delle regioni meridionali una opportunità di accesso a mercati che saranno in forte sviluppo nel corso dei prossimi decenni.

Già oggi circa il 50% di tutto l'import-export dell'Italia parte o arriva in un porto del Mezzogiorno. Questo punto di forza va reso sistema e va considerato una leva strategica di azione per rafforzare una presenza mediterranea che costituisce un asset prezioso per la nostra economia. Nell'area MENA l'export italiano vale il 11,9% del totale, e quello del Mezzogiorno il 15%. Si tratta dunque di una partita di notevole rilevanza, che vale la pena di essere giocata.

Anche per l'Europa il commercio con i Paesi del area Euro-Med (Algeria, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Marocco, Palestina, Siria, Tunisia e Turchia) rappresenta una dimensione di ampia rilevanza strategica: nel 2017 i traffici in importazione dai Paesi Euro-Med per l'Unione hanno raggiunto un valore pari a 148,3 miliardi di euro, mentre in esportazione si raggiunge una cifra pari a 194 miliardi, con un avanzo della bilancia commerciale europea pari a 45 miliardi di euro: nell'insieme la regione Euro-Med rappresenta l'8,6% del totale del commercio esterno comunitario.

Insomma, per il Mezzogiorno, per l'Italia e per l'Europa nel suo insieme, la comunità economica che abbraccia il bacino mediterraneo rappresenta l'immediata frontiera del proprio sviluppo; dal rafforzamento delle connessioni dipende la capacità di rafforzare legami dai quali può trarsi una stagione di sviluppo per la sponda nord e per quella sud del Mediterraneo.

Perché ciò accada serve però sia consapevolezza degli operatori marittimi ma anche, e forse soprattutto, una iniziativa politica ed istituzionale che restituisca maggior ruolo all'Italia ed all'Europa del Sud nello scacchiere mediterraneo. Occorre partire anche, e forse soprattutto, dai punti di forza che vedono già oggi il nostro Paese posizionato in modo efficace nei diversi segmenti di mercato: in particolare, nello *short sea shipping* l'Italia costituisce il 36% del volume complessivo di traffico di questa tipologia che si svolge nel Mediterraneo.

“Il comparto dello *short sea* appare una leva strategica per lo sviluppo dell'economia italiana e del suo Mezzogiorno” (Forte, 2017, p. 25). Invece di continuare a fare una inutile rincorsa concorrenza con i porti del *Northern Range* dell'Europa sul *deep sea*, conviene invece valorizzare una specializzazione esistente, ed un punto di forza su cui fare leva, per consolidare anche una leadership marittima.

Scegliere una strategia di attacco per puntare sullo sviluppo mediterraneo dell'Italia e dei porti del Mezzogiorno risulta possibile a condizione che sia chiaro il quadro competitivo, ponendosi obiettivi effettivamente perseguibili, senza voli pindarici.

Esistono caratteristiche strutturali della portualità mediterranea che difficilmente possono essere tralasciate.

“Una navigazione che per secoli e millenni si sarebbe svolta per lo più di cabotaggio nei pressi della costa; facendo sì che a poco a poco il Mediterraneo si punteggiasse di porti, spesso piccoli, ma collocati ad un giorno di navigazione l’uno dall’altro, per assicurare un rifugio dai fortunali o dai pirati” (Cardini & Vanoli, 2017, p. 14).

Questo disegno articolato di portualità mediterranea, che si è tradotto in frammentazione e competizione interna, debole nella fase della globalizzazione e delle economie di scala, deve essere oggi ridisegnato secondo paradigmi che consentano di generare una rete di collegamenti marittimi ed intermodali capaci di supportare un nuovo sviluppo economico della regione.

Purtroppo, sinora, questo orizzonte stenta a manifestarsi, ed il Mediterraneo rischia di essere più transito di traffici diretti altrove che non protagonista e generatore di connessioni. La centralità mediterranea dei prossimi decenni si misurerà quindi sulla capacità di generare connessioni interne al bacino, che siano capaci di assecondare e supportare in modo competitivo i legami economici tra i sistemi produttivi delle sponde mediterranee.

Si legge nel recente libro di Mario Caligiuri ed Andrea Sberze: “Sulla carta siamo un Paese mediterraneo. Anzi, il Paese mediterraneo per eccellenza. Ma nei fatti? La coscienza della nostra centralità mediterranea, su cui si imperniò per secoli l’impero romano e di cui profittarono le nostre repubbliche marinare ... sembra ormai evaporata” (Caligiuri & Sberze, 2017, p. 11).

L’incrocio tra globalizzazione e territori rappresenta il crocevia strategico sul quale interrogarsi. La tendenza a porre l’accento esclusivamente sulla dimensione della globalizzazione rappresenta una scelta di carattere ideologico che risponde a precisi interessi: “L’idea che l’economia e le reti di comunicazione stiano portando a una società cosmopolitica senza radici locali sembra aver successo soprattutto nel mondo delle grandi imprese che proclamano con enfasi assolutamente retorica la propria cittadinanza universale” (Amendola, 2016, p. 8).

Nei tentativi di realizzare nuovi accordi di liberalizzazione commerciale, che in parte sono andati a buon fine, si sono affermati principi di supremazia anche regolamentare delle multinazionali rispetto alla sovranità degli Stati. In particolare nel Trans-Pacific Partnership, è prevista la clausola dell’Investor-State Dispute Settlements (ISDS), vale da dire della modalità di risoluzione delle controversie tra investitore e Stato: “I provvedimenti dell’ISDS sanciscono il diritto di società multinazionali straniere a contestare le politiche e le norme dei governi ospitanti al fine di ottenere grandi risarcimenti finanziari” (Sachs, 2018, p. 72).

Oggi i porti stanno cambiando matrice strategica: mentre nel passato erano incapsulati all’interno del proprio recinto, oggi fanno parte di una rete vasta di connessioni, e sono elemento di un sistema molto più esteso di relazioni, dalle quali dipende la qualità dello sviluppo economico nel suo insieme.

“L’emergere di un mutamento di paradigma nella interpretazione della competitività, non più soltanto tra singoli porti, ma tra catene logistiche, ha contribuito ad arricchire

le prospettive ed i livelli di analisi sulla competitività portuale” (DeMartino, 2018, p. VII).

I ruoli dei diversi *stakeholders* che operano all'interno delle costellazioni di valore generate dal sistema portuale, che si interfaccia con la catena logistica nel suo insieme, assumono obiettivi ed identità differenti, che possono trovare terreno comune di azione, a condizione che si elaborino contesti cooperativi.

“Mentre l'obiettivo della Autorità Portuale consiste nell'attrarre investimenti privati sostenendo la pubblica utilità del porto per la comunità locale, e riducendo le esternalità negative, gli operatori portuali privati cercano di massimizzare il valore per il cliente finale per incrementare i propri profitti. E' chiaro che queste due proposizioni di valore sono spesso confliggenti” (DeMartino, 2018, p. 27).

Ridurre il grado di questi conflitti, e generare una piattaforma di comune interesse a sostegno della collettività è l'esercizio difficile al quale sono chiamati i soggetti pubblici e privati che operano nel sistema portuale. Per i porti di Napoli e Salerno – e per i porti del Mezzogiorno in generale - la conciliazione delle matrici di interessi differenti sarà l'esercizio più necessario e più difficile: la costituzione della zona economica speciale sarà il banco di prova entro il quale occorrerà esercitare tale capacità, proprio per massimizzare l'attrazione di investimenti adeguati a rilanciare lo sviluppo manifatturiero, logistico e portuale del territorio.

Infrastrutture e servizi di connettività per lo sviluppo del Mezzogiorno

Nel mondo contemporaneo i processi di trasformazione dell'economia sono di tale entità che innanzitutto è necessario adottare un lessico chiaro per definire i fenomeni che vengono analizzati. "Le infrastrutture rappresentano l'insieme degli elementi strutturali interconnessi che costituiscono il quadro istituzionale, normativo ed economico (capitale fisico e capitale umano di un sistema socio-economico): lo stock di infrastrutture rappresenta l'integrale nel tempo degli investimenti netti operati in questi settori" (Masera, 2017, p. 11).

In questo più ampio concetto di infrastrutture, ci limitiamo in questa sede a cercare di comprendere quali siano stati gli impatti di un drammatico crollo degli investimenti per le infrastrutture di connettività, verificatosi durante l'ultimo quindicennio nelle regioni meridionali, al tempo della crisi.

Il capitale fisso delle reti di trasporto e di logistica, che costituisce l'elemento strategico per assicurare servizi di collegamento capaci di assicurare una adeguata competitività al tessuto delle imprese, non solo non si è sviluppato in modo significativo nelle regioni meridionali, ma ha rischiato anche di cominciare a deperire.

Tra il 2001 ed il 2015, prima per effetto del rallentamento nella crescita e poi per le due recessioni consecutive che si sono determinate nel settore finanziario privato e nella finanza pubblica, i finanziamenti per la spesa dedicata alle infrastrutture della mobilità sono crollati, con una causazione cumulativa che si è sommata alla gelata della produzione industriale.

Le conseguenze di questa drammatica caduta si sono fatte sentire maggiormente nelle regioni e nei territori che partivano già da una condizione precedente di svantaggio competitivo. L'importanza delle reti di connessione ha assunto negli ultimi decenni una ancor maggiore rilevanza per effetto dei processi di globalizzazione dell'economia, e per la costituzione di catene globali del valore nella produzione industriale, che hanno richiesto una profonda riorganizzazione delle tecniche e delle modalità di trasporto.

Il peso della variabile logistica nella determinazione della produttività totale dei fattori è andata crescendo, proprio perché i mercati divenivano globali e la rilevanza dei costi logistici sul totale del valore aggiunto assumeva sempre maggior rilevanza, mentre calavano i costi unitari del trasporto, che hanno reso possibile il processo di decentramento produttivo, assieme al basso costo del lavoro.

La forbice dello sviluppo si è ulteriormente allargata proprio perché i servizi di connessione sono diventati una variabile strategica primaria nel gioco competitivo su scala internazionale. I territori meno dotati di reti e di servizi di connessione, alle debolezze storicamente consolidate nella densità degli apparati produttivi, hanno sommato una ulteriore fragilità generata dalla inadeguata qualità e densità dei collegamenti da e per i mercati globali.

Il nuovo modello industriale richiede, per stare sull'onda della capacità competitiva, una adeguatezza delle connessioni sempre più coerente con la intensificazione degli scambi, che non si limitano più alle materie prime ed ai prodotti finiti. Ai flussi determinati dalla logistica degli approvvigionamenti e dalla logistica della distribuzione, propri della economia industriale del ventesimo secolo, si sono aggiunti

i processi logistici connessi alla dinamica dei flussi inter-stabilimento di semilavorati tra fabbriche globali dislocate a grande distanza.

Insomma, per effetto della globalizzazione, le connessioni si sono intensificate e le reti, soprattutto nei punti di interscambio, sono diventate una variabile strategica della competizione internazionale. Investire nelle infrastrutture è diventato fattore primario di posizionamento concorrenziale. Poi è venuta la crisi, e l'investimento nelle reti è stato concepito non solo come chiave di sviluppo, ma anche come fattore anticiclico per arretrare ed invertire la caduta dell'economia. Non sempre è stato compreso il ruolo crescente che la logistica giocava nella rideterminazione degli assetti mondiali

“La sottovalutazione del ruolo che la logistica gioca nella trasformazione dell'organizzazione del ciclo produttivo su scala internazionale, deriva dalla vista corta delle politiche, oltre che da una miopia delle imprese italiane, che hanno sottostimato il ruolo che trasporti e logistica giovano nel determinare offerta di servizi e prezzo finale per il consumatore” (Flora, 2017, p. 138).

Non c'è stato solo un deficit di politica nazionale per lo sviluppo della competitività logistica delle regioni meridionali, ma è mancata anche una strategia coerente su scala sovranazionale. L'Unione Europea ha costruito una strategia di consolidamento infrastrutturale basata su corridoi di reti interne al perimetro comunitario. L'ambizioso progetto Delors, figlio degli anni Ottanta del secolo passato, guardava più alle linee di collegamento terrestri, e meno alle vie del mare ed ai nodi di interscambio. Inoltre, il disegno delle reti si chiudeva entro i confini della “Fortezza Europa”.

“In realtà, le catene globali del valore europee richiedono, per potersi estendere oltre i confini regionali, di superare l'approccio eurocentrico che ha ispirato le politiche dei corridoi e delle reti TEN-T, per seguire la prevalenza dei flussi che attraversano il Mediterraneo, congiungendosi alla estesa rete dei porti mediterranei” (Flora, 2017, p. 137).

E' insomma mancata una visione geostrategica capace di collocare la portualità delle regioni meridionali dell'Europa del Sud all'interno di un cambiamento che poteva, ed ancora può, generare un volano di crescita economica e commerciale. Si è andati in ordine sparso: Francia e Spagna hanno valorizzato con maggiore efficacia i propri asset, mentre l'Italia ha stentato a riposizionare le proprie funzioni in uno scenario in profondo cambiamento.

Sul fronte del Mediterraneo, l'Europa, ed il Mezzogiorno d'Italia, si giocano una partita decisiva. La connettività tra fronte meridionale comunitario e fronte settentrionale del Nord Africa rappresenta l'opportunità per ricucire una faglia del mondo ricca oggi di tensioni e di crisi. Avviare un processo di trasformazione economica di questa area, con un progetto di sviluppo, può rappresentare una svolta per convertire rischi in opportunità.

Serve però parlare con una voce unitaria e forte dell'Europa, per proporre alla Cina una alleanza per lo sviluppo dell'Africa e delle rotte mediterranee: i segnali di neo-protezionismo che vengono dagli Stati Uniti d'America dovrebbero indurre alla costituzione di aree di libero scambio di scala multi-continentale, per cogliere nuove opportunità di sviluppo. Il progetto cinese di Via della Seta, come vedremo più avanti, può essere letto sia come la promozione di un disegno di nuova egemonia su scala

mondiale, oppure come una opportunità per ridisegnare gli scenari commerciali e geostrategici del mondo.

L'Europa arriva a questo appuntamento divisa e senza identità, e non è possibile certo ai singoli Stati nazionali di disegnare un orizzonte su vasta scala e su una adeguata massa critica come richiede l'attuale fase dello scenario economico internazionale.

La crisi finanziaria ed industriale dalla quale stiamo lentamente uscendo può essere del tutto superata se vengono attivati scenari di rilancio produttivo. Sino ad ora, l'Europa non si è dotata di quella strategia anticiclica che avrebbe consentito di favorire una stagione di ripresa degli investimenti.

E' prevalso un approccio di stabilizzazione regressiva, segnato dal dominio delle politiche di rigido controllo dell'inflazione e della spesa pubblica, proprio quando invece servivano politiche keynesiane. Non siamo affondati in una spirale del tutto recessiva solo grazie al "*quantitative easing*" messo in campo dalla Banca Centrale Europea, comunque uno strumento a tempo che non scioglie i nodi della ripresa economica.

Soprattutto, la crisi è stata interpretata esclusivamente come l'effetto di bolle speculative di carattere finanziario. L'inesco è stato dovuto senz'altro a questi fattori, ma nel retroterra delle ragioni profonde vanno riconosciute anche le discontinuità determinate dai rivolgimenti dettati dal ridisegno delle variabili competitive e dalla introduzione delle nuove tecnologie. I mercati non possono essere più letti con gli occhiali della precedente fase industriale, nella quale non esisteva ancor un mondo così strettamente interconnesso.

Queste profonde trasformazioni sono avvenute mentre la crisi finanziaria ed economica rendeva più stretto e stringente il vincolo della efficienza, in presenza di una riduzione dei volumi di traffico. Gli operatori sono andati alla ricerca di economie di scala e di costo maggiori, per superare le difficoltà derivanti dalla profondità e dalla durata del calo della produzione industriale, soprattutto nei Paesi a più matura industrializzazione. Sarebbero serviti proprio in quella fase investimenti nelle infrastrutture e nella logistica capaci di migliorare in modo incisivo l'efficienza e la produttività. Ma, come vedremo più avanti, si è assistito, sino al 2015, ad un drastico ridimensionamento della spesa in opere pubbliche, che si è andata sommando al ciclo economico recessivo.

Durante la crisi è tornato di attualità il dibattito sugli effetti degli investimenti, ed in particolare di quelli infrastrutturali, per lo sviluppo economico. Il valore anticiclico di questi interventi era stato sperimentato con successo durante la crisi del 1929, soprattutto grazie ai grandi programmi messi in campo dal Presidente Franklin Delano Roosevelt, sostenuto da grandi economisti come John Maynard Keynes e John Kennet Galbraith.

Non tutti, e non ancora, la pensavano e la pensano così. Nel 1929, prima della Grande Crisi, Winston Churchill, all'epoca Cancelliere dello Scacchiere, aveva chiarito che "la visione ortodossa del Tesoro è che quando lo Stato prende a prestito sul mercato monetario, diventa un concorrente dell'industria e assorbe risorse che, altrimenti, sarebbero state impiegate dalle imprese private. Nel mentre fa salire il costo del denaro per tutti coloro che ne hanno bisogno".

Insomma, meglio che lo Stato si faccia da parte, e lasci al mercato tutto lo spazio per superare la recessione, con gli strumenti del magico equilibrio tra le forze della concorrenza. Fortunatamente, tale pensiero non è condiviso da tutti. “E’ molto più verosimile che gli investimenti pubblici, soprattutto in infrastrutture, attivino (*crowd in*) quelli privati. Gli investimenti infrastrutturali, per esempio in reti energetiche, trasporti e telecomunicazioni, creano domanda nel breve termine per un’ampia gamma di beni e servizi nelle catene logistiche del settore delle costruzioni e delle installazioni, e nel medio periodo stimolano la crescita perché espandono la dotazione di capitale fisico e accrescono l’efficienza” (Cozzi & Griffith-Jones , 2016, p. 200).

Insomma, accade esattamente il contrario di quello che i sostenitori del ritiro della mano pubblica dall’intervento nell’economia affermano: vale a dire che lo Stato spiazzati gli investimenti del settore privato, generando aumento degli interessi per effetto di un incremento del costo del denaro. Questo pensiero degli economisti ortodossi affonda radici antiche, e, stranamente, si manifesta proprio quando maggiore sarebbe la necessità di un’azione pubblica per contrastare il rallentamento ed il blocco dell’economia.

Chi invece ritiene che lo Stato debba svolgere un ruolo attivo nella infrastrutturazione dei territori spesso tende a non considerare i vincoli di finanza pubblica, affermando che l’investimento assume un valore positivo di per sé, neanche considerando l’utilità delle opere che vengono realizzate.

Esistono però invece regole antiche che possono continuare ad essere praticate per mantenere rigore nella gestione della spesa pubblica ed efficacia negli interventi di politica economica, per l’attuazione di politiche di investimento utili al supporto dell’apparato produttivo per la definizione di interventi pubblici per lo sviluppo. “Fin dal 1939 il padre della finanza pubblica moderna, Richard Musgrave, aveva tracciato le linee di una regola aurea per la politica fiscale. Secondo tale regola, lo Stato non dovrebbe indebitarsi per sostenere la spesa corrente. Quest’ultima dovrebbe essere, normalmente finanziata tramite le tasse. Invece, gli investimenti pubblici (netti) dovrebbero essere finanziati con l’emissione di debito” (Boitani, 2017, p. 169).

Nell’eterno dilemma sui ruoli che debbono essere assunti tra Stato e mercato, le decisioni sugli investimenti nelle reti e nei servizi di trasporto che devono garantire accessibilità costituiscono uno dei classici campi di battaglia. Per alcuni le istituzioni pubbliche usano quasi esclusivamente la leva degli investimenti per la mobilità come strumento di consenso politico ed elettorale. Per altri, spendere risorse pubbliche nelle reti è comunque un fatto positivo. a prescindere dal merito e dalla selezione degli investimenti.

Entrambe le posizioni sono viziate da un pregiudizio ideologico che non aiuta affatto ad orientare in modo consapevole il dibattito pubblico. Come ha lucidamente detto John Maynard Keynes, “la cosa importante per il governo non è fare ciò che gli individui fanno già, e farlo un po’ meglio o un po’ peggio, ma fare ciò che al momento non si fa del tutto” (Keynes, 2001, p. 144).

Insomma, può esistere, ed in realtà deve esistere, una complementarità tra investimenti pubblici e privati, tra gestione affidata alle istituzioni e ruolo del mercato. “Spesso lo Stato fa quelle cose che il settore privato non fa, come finanziare i progetti

infrastrutturali a lungo termine e l'innovazione" (Mazzuccato, 2016, p. 160). Dovrebbe essere questa la linea di azione capace di orientare la discussione politica ed istituzionale.

La dimensione temporale nel ritorno degli investimenti può costituire lo spartiacque per stabilire i rispettivi ruoli dello Stato, deve assumersi responsabilità per interventi con un ritorno di lungo periodo, e del mercato, che deve farsi carico delle opere con ritorno di breve e medio periodo.

Gli investimenti infrastrutturali, che non hanno ritorno di breve-medio periodo, sono dunque necessariamente nella sfera della responsabilità e della decisione pubblica, perché non esiste un interesse di mercato alla realizzazione di opere a redditività differita. Esiste invece un interesse collettivo, che si riverbera sulla competitività del tessuto economico.

Non in tutti i contesti ed in tutte le culturali istituzionali si affronta la decisione sulle opere pubbliche con lo stesso apparato e con gli stessi meccanismi per assumere le decisioni. La formazione della volontà rappresenta, come vedremo uno degli elementi essenziali per stabilire la qualità dei risultati nelle politiche pubbliche di investimento. Se serve condividere il presupposto della scelta ad investire nella manutenzione e nello sviluppo delle infrastrutture di reti e nei servizi di connessione, diventa poi determinante che le risorse allocate diano il massimo risultato per l'efficienza del tessuto produttivo territoriale, evitando sprechi e misallocazione degli investimenti.

"Sebbene sia difficile generalizzare sulle modalità con le quali i paesi europei organizzino la pianificazione e le decisioni di investimento, esistono quattro modelli di base: scandinavo, tedesco, mediterraneo ed anglosassone. Il primo coinvolge fortemente le autorità locali, finanziando gli investimenti con le tasse proprie. Il secondo è basato su una struttura federale nella quale le decisioni che riguardano l'intero paese sono effettuate centralmente, ma gli investimenti locali sono decisi a livello regionale. Il terzo è un modello centralizzato basato sulla competizione tra differenti gruppi di interessi, con deboli istituzioni locali. Il modello finale, applicato nel Regno Unito, Irlanda ed Olanda, consiste nella scelta da parte dell'esecutivo al potere, con istituzioni locali dipendenti dai fondi centrali" (Mallard & Glaister, 2010, p. 226).

Questa differente ripartizione di ruoli vale da quando le istituzioni pubbliche hanno cominciato a giocare un ruolo rilevante nella decisione e nel finanziamento delle infrastrutture. Non sempre gli investimenti nelle reti sono state nella sfera della responsabilità e della decisione pubblica. "Durante il periodo iniziale della espansione dei trasporti in Europa, gli investitori privati ebbero un ruolo dominante nella costruzione, definendo le opportunità per un allargamento del mercato dei capitali come risultato della rivoluzione industriale" (Mallard & Glaister, 2010, p. 225).

Ora la situazione è radicalmente cambiata. Il ruolo degli investitori privati nella realizzazione delle infrastrutture è limitato, anche se si parla molto di *project financing*, che si applica più ai nodi puntuali che non alle reti. "Gli investitori privati generalmente preferiscono progetti nei quali i fattori di successo sono largamente sotto controllo. I porti sono molto più attrattivi rispetto alle ferrovie. Gli investitori privati preferiscono anche investire nei terminal piuttosto che nei collegamenti, perché è più facile attrarre

redditività e perché la terra può essere utilizzata anche per altri progetti complementari. Per questa ragione gli aeroporti sono favoriti rispetto alle strade” (Mallard & Glaister, 2010, p. 229).

Spesso, quando sono i privati ad investire nelle infrastrutture, si determinano “fallimenti del mercato”, come è accaduto per il collegamento di sette chilometri tra l’aeroporto di Orly e la RER di Parigi, tornato nel perimetro pubblico dopo un solo anno di gestione, oppure per l’Eurotunnel che collega la Francia alla Gran Bretagna sotto il Canale della Manica.

Resta ancora oggi sullo sfondo la domanda che ricorre nel dibattito pubblico sulla efficacia dei processi decisionali: “Ci possiamo attendere che i governi democratici provvedano a decidere e realizzare il livello ottimale delle infrastrutture, oppure il processo democratico conduce ad un sovra o sotto-dimensionamento degli investimenti ?” (Glaeser & Ponzetto, 2017, p. 1). Molto dipende, come vedremo successivamente, dalla qualità del processo decisionale, dai metodi adottati per la selezione degli investimenti, dalle tecniche di analisi alle quali si ricorre.

Veniamo fuori in Europa da una lunga stagione nella quale hanno prevalso politiche di stabilizzazione recessiva. Parlare di investimenti pubblici nelle reti è stato molto difficile. Eppure si aveva la consapevolezza che occorreva irrobustire il tessuto di dotazione di capitale sociale nelle reti. Sono stati compiuti tentativi di impostare programmi strategici per l’irrobustimento e l’inspessimento delle reti europee, ma i disegni definiti sono stati attuati in modo parziale e lento.

Prima il piano Delors e poi, più recentemente, il piano Juncker hanno posto l’accento sulla necessità di dotare l’Europa di una rete di collegamenti adeguati e ad elevata competitività. Per Jacques Delors il progetto era connesso alla costruzione di una comunità davvero federale, nella quale la moneta e le infrastrutture erano due pilastri di coesione. Per Jean-Claude Juncker tale necessità scaturiva dalla volontà di pilotare i Paesi europei fuori dalle secche della recessione economica. Mentre le idee di Delors si sono parzialmente realizzate nel progetto del Trans-European Network, stenta ancora a decollare il piano Juncker.

Negli ultimi quindici anni siamo rimasti al palo in Europa. Non si è riusciti a generare ed a realizzare una visione lungimirante delle politiche infrastrutturali comuni, ed oggi siamo in presenza più di una sommatoria di progetti nazionali che non di una coerente azione sovranazionale per il miglioramento delle connessioni.

A farne lo spese sono stati soprattutto i Paesi della sponda sud comunitaria. Il terreno di battaglia logistica del Mediterraneo è rimasto privo di una strategia comunitaria, mentre la Cina è pesantemente entrata nei progetti infrastrutturali del Nord Africa, ponendo una ipoteca su una rotta, quella mediterranea, nella quale si concentra un quinto dell’intero traffico marittimo mondiale.

Solo recentemente, il 30 novembre del 2017 a Napoli, i Ministri dei trasporti del *West Med* hanno sottoscritto un accordo di cooperazione per il rilancio delle politiche euromediterranee, che coinvolge i Paesi comunitari assieme alle nazioni del Nord Africa. Servirà una continuità di lunga lena, ed azioni concrete, per recuperare il tempo perduto, e per dare alle regioni meridionali dell’Europa un respiro adeguato al fine di consolidare un ruolo da protagonista nei traffici mediterranei.

Non è la prima volta che l'Europa tenta di uscire dal suo isolamento mediterraneo: solo la capacità di dare respiro strategico a questa azione può determinare una inversione di rotta nella assenza che i Pasi comunitari hanno sinora manifestato su tale scacchiere decisivo per il mondo.

Più in generale, va sottolineato che le economie di più antica industrializzazione sono quelle che negli anni recenti hanno dedicato minore attenzione e minori risorse alla qualità delle reti di collegamento. In parte questo fenomeno è determinato dalla esistenza di un capitale fisico di reti già sviluppato nei decenni precedenti, mentre i Paesi di nuova industrializzazione, che dovevano necessariamente investire nelle infrastrutture partendo da una pesante arretratezza, lo hanno fatto potendo sin dall'inizio realizzare reti ad elevato contenuto e qualità tecnologica. Proprio questa ragione, però, sta generando un deficit competitivo che rischia di approfondirsi, se non si pone rimedio con una rinnovata attenzione e con una adeguata programmazione.

“Dalla crisi finanziaria in poi, quasi tutte le economie avanzate sono caratterizzate da crescita bassa, tassi di investimento al di sotto della media storica e cattivo andamento della produttività” (Mazzucato, 2016, p. 158). Sta maturando negli ultimi decenni un divario tra i bisogni e le realizzazioni infrastrutturali, che pesa oggi certamente sul livello e sulla stabilità della crescita economica. “Il gap infrastrutturale è attualmente stimato dal *World Economic Forum* in circa 1 trilione di dollari entro il 2030” (OECD, *Strategic infrastructure planning. International best practice*, 2017, p. 15).

Tale forbice non si distribuisce in modo omogeneo nelle grandi aree del mondo: mentre la Cina sta investendo robustamente ormai da decenni nella costruzione e nell'ammodernamento delle reti e dei servizi di connessione, Europa e Stati Uniti segnano il passo. E, all'interno dell'Europa, ancor di più si è maturato una brusca frenata degli investimenti infrastrutturali nei paesi e nelle regioni meridionali dell'Eurozona.

Ora si colgono anche i segni di un investimento diretto cinese nelle infrastrutture estere, anche in Europa. E' recente, approfittando della crisi finanziaria dello Stato greco, l'acquisizione del porto del Pireo ad Atene da parte della Cosco, la grande multinazionale di proprietà del Governo asiatico. Avendo realizzato robusti investimenti di potenziamento e di ammodernamento, il porto del Pireo è diventato l'hub cinese per i collegamenti transoceanici marittimi dall'Oriente verso l'Europa. Oggi le piattaforme infrastrutturali sono tasselli di un Grande Risiko mondiale, che servono a conquistare piattaforme per il governo dei flussi di merce e per l'accesso ai mercati.

Pensare che la Via della Seta sia solo una affascinante metafora per richiamare antiche memorie, o - peggio ancora - una iniziativa benefica della Cina per lo sviluppo economico del mondo, è una evidente e pericolosa sciocchezza. Siamo in presenza di un disegno egemonico che deve essere lucidamente letto, per definire una strategia alternativa o complementare. Il contributo che l'economia del mare fornisce allo sviluppo economico cinese è decisivo, non solo dal punto di vista strategico, ma anche sotto il profilo quantitativo.

In questi scenari si innesta l'arretramento del Mezzogiorno d'Italia nel processo di accumulazione di capitale infrastrutturale. Se guardiamo ai dati sugli investimenti

complessivi nelle regioni meridionali del nostro Paese dal 2001 in avanti (Svimez, Rapporto Svimez 2017 sull'economia del Mezzogiorno, 2017), complessivamente registriamo un radicale crollo tra il 2008 ed il 2014 (-26,8% cumulato negli anni), preceduto da una fase moderatamente positiva (17,4% tra il 2001 ed il 2007) e seguito da un ulteriore forte rallentamento complessivo (- 23,4% tra il 2008 ed il 2016).

Tuttavia, gli anni più recenti segnano una lenta ripresa, con un segno positivo nel 2015 (+1,5% e ancora più marcato nel 2016 (+3%). I patti per lo sviluppo tra Governo e regioni meridionali stanno cominciando a generare quel volano che serve a rilanciare gli investimenti, assieme all'avvio degli interventi previsti dalla programmazione comunitaria 2014-2020.

Serve una “messa a punto di una visione unitaria e coerente con la programmazione europea per l'intera macroregione meridionale, delineata possibilmente su aree vaste che comprendano macro-regioni con l'intento di superare i tanti localismi auto-referenziali” (Sipotra, Una nuova accessibilità per lo sviluppo del Mezzogiorno. Servizi ed infrastrutture di trasporto, 2015, p. 88).

Il Governo italiano, tra il 2014 ed il 2018, oltre a promuovere il rilancio degli investimenti, si è dotato di una strategia per disegnare una nuova politica della portualità e della logistica, che costituisce uno degli elementi cardine per recuperare il divario di accessibilità da e verso i mercati internazionali.

Occorre avere consapevolezza che “nelle regioni meridionali, la presenza del 34% della popolazione, di quasi il 25% della ricchezza nazionale e di oltre il 10% delle esportazioni italiane rende il segmento del trasporto delle merci e della logistica particolarmente importante all'interno di qualsiasi strategia che punti ad un rilancio di lungo periodo dell'economia italiana” (Sipotra, Le politiche dei trasporti in Italia, 2017, p. 107).

C'era da mettere mano ad una vera e propria emergenza nazionale. “L'accessibilità nel Mezzogiorno ha avuto sempre un ritardo rispetto a quella media nazionale, ma, in qualche modo, il ritardo è stato sempre costante, o, estendendo un termine oggi in voga, lo spread è stato costante. ... Negli ultimi quindici anni – dal 2000 al 2015 - si è assistito per la prima volta ad un nuovo processo, mai accaduto dalla fondazione della Repubblica e forse dello Stato unitario: a fronte di una crescita formidabile della accessibilità del Nord c'è stata una crescita zero, o di infimo ordine, nel Sud” (Sipotra, Una nuova accessibilità per lo sviluppo del Mezzogiorno. Servizi ed infrastrutture di trasporto, 2015, p. 20).

La questione della accessibilità è lo snodo strategico che va affrontato in modo prioritario. Le reti e gli investimenti servono nella misura in cui sono in grado di connettere i territori ai mercati internazionali, in modo efficiente, per accrescere la competitività complessiva del tessuto economico. “Le infrastrutture materiali hanno la principale funzione di migliorare il requisito della accessibilità” (Flora, 2017, p. 141). Va acquisita la consapevolezza che la questione della accessibilità può innescare circuiti viziosi di sottosviluppo oppure circoli virtuosi di rilancio del tessuto economico e sociale. Le misure si attuano da questo punto di vista costituiscono un banco di prova nella qualità delle misure complessive di politica economica che si applicano nel mondo contemporaneo. “La minore accessibilità del Mezzogiorno rende

più difficile qualsiasi tentativo di riemergere dalla grave crisi economica e dalla conseguente caduta del reddito e quindi della domanda di trasporto che giustifica economicamente servizi e collegamenti che migliorano l'accessibilità stessa" (Sipotra, Le politiche dei trasporti in Italia, 2017, p. 118).

Con il Piano strategico della portualità e della logistica, approvato nel 2015, il Governo ha messo mano a tale questione, mettendo in campo una pianificazione di medio e di lungo termine adeguata per reindirizzare le politiche di accessibilità, mediante investimenti destinati ad inspessire la rete dei collegamenti ed a generare quel necessario recupero del gap che intanto era stato accumulato.

"Il Piano Nazionale Strategico per la Portualità e per la Logistica si propone, a partire dalla rivitalizzazione dei porti italiani, di costruire una catena del valore che dal livello nazionale si proietti nel Mediterraneo. L'idea guida è di far assumere al sistema logistico e portuale italiano un ruolo centrale negli scambi via mare nel mediterraneo e con l'Europa settentrionale, intercettando il traffico merci, da e verso le economie emergenti, integrando il trasporto marittimo, forma prevalente di spedizione delle merci, con le reti di trasporto trans-europee" (Flora, 2017, p. 137).

Non possiamo permetterci di non riposizionare strategicamente la nostra logistica avendo presenti le trasformazioni che stanno intervenendo nello scenario mondiale del traffico merci. Il Mediterraneo è tornato ad essere centrale, e l'Italia si deve dotare di una strategia per evitare di essere marginale in questo cambiamento globale.

Proseguire lungo questo sentiero è questione strategica per consolidare il rilancio delle regioni meridionali, non solo per recuperare tutti i danni provocati dalla lunga crisi economica dalla quale faticosamente stiamo uscendo, ma anche per proiettare il Sud dentro lo scenario competitivo internazionale dei prossimi decenni.

Da questo punto di vista l'iniziativa di istituire le zone economiche speciali nelle regioni meridionali rappresenta un asse nevralgico di azione, in quanto mette in connessione l'attrazione di investimenti produttivi con la centralità logistica dei porti appartenenti al *core network* europeo.

Indurre uno sviluppo *export led* costituisce una strategia per collocare il Mezzogiorno nelle catene globali del valore, superando quella marginalità e quella dipendenza dal mercato interno che è stata certamente una delle cause per le quali i morsi della crisi sono stati avvertiti con ancor maggiore vigore che nel resto del Paese.

Investire nelle infrastrutture e nei servizi di collegamento per l'accessibilità del Mezzogiorno reca un vantaggio complessivo all'Italia ed all'Europa. Le ragioni sono innanzitutto di carattere macroeconomico. "Alla radice della stagnazione europea c'è una carenza di investimenti e solo con il trano di questi ultimi si potrà realizzare una ripresa sostenuta (e sostenibile). Gli investimenti sono necessari per curare i problemi rappresentati dalla carenza di domanda e dalla disoccupazione nel breve periodo, ma anche per introdurre tecnologie innovative e incrementare il prodotto potenziale nel lungo periodo" (Cozzi & Griffith-Jones , 2016, p. 192).

Per il Sud il crollo degli investimenti pubblici nelle infrastrutture era cominciato precedentemente, sino a giungere a valori attualmente davvero bassi, inadeguati persino a garantire il mantenimento delle reti esistenti. "Gli investimenti in opere pubbliche nel Mezzogiorno ha cominciato a declinare a partire dalla seconda metà degli

anni Settanta, nel Centro-Nord trent'anni dopo. ... In termini pro-capite, gli investimenti in opere pubbliche nel 1970 erano pari a 529,6 euro, con il Centro Nord a 450,8 ed il Mezzogiorno a 637,2. Nel 2016 si è passati a 231 euro pro capite a livello nazionale, con il centro Nord a 296 ed il Mezzogiorno a 106,6” (Svimez, Rapporto Svimez 2017 sull'economia del Mezzogiorno, 2017, p. 437, 442).

Veniamo dunque da una fase nella quale in Italia si è accentuato il profilo di declino degli investimenti, ed è questa certamente una delle ragioni che hanno reso più acuta la recessione nel nostro Paese. “La crisi ha determinato una forte riduzione degli investimenti in Europa, stimata dalla Commissione europea nel 15% tra il 2007 ed il 2014, e quasi il doppio in Italia” (Masera, 2017, p. 11).

Dal 2007 al 2013 “gli investimenti pubblici fissi netti sono scesi (-74%) più o meno della stessa percentuale di quelli privati. Unica differenza: gli investimenti privati sono scesi di più nel 2008 e 2009 e quelli pubblici di più a partire dal 2011, quando l’Eurozona (e soprattutto il suo Sud) venne stretta nella camicia di forza dell’austerità. In Italia, gli investimenti fissi netti complessivi sono addirittura stati negativi per tre anni consecutivi, dal 2013 al 2015. E anche quelli pubblici sono stati negativi” (Boitani, 2017, p. 153).

Il rapporto tra investimenti e Pil nel Sud dell’Eurozona è passato dal 21,7% nel 2007 al 14% nel 2014. “Quando si arriva al 15%, la deindustrializzazione procede rapidamente, perché la dotazione di capitale esistente si svaluta e non avviene nessuna sostituzione o formazione di nuovo capitale” (Cozzi & Griffith-Jones , 2016, p. 198). Questo vale anche per la dotazione di capitale infrastrutturale, in quanto cominciano a venire meno le risorse per garantire anche la manutenzione straordinaria delle reti infrastrutturali esistenti.

Negli anni più recenti, a partire dal 2015, sono ripartiti gli investimenti, prima con un’inversione di tendenza rispetto al segno negativo prevedente, poi con una dinamica più robusta e visibile, confermata da ultimo dalle previsioni di Banca d’Italia, che stima un aumento degli investimenti fissi lordi pari al 2,4% nel 2017 e valuta una dinamica di ulteriore rafforzamento nel 2018, con una crescita del 3,8% (Bankitalia, Proiezioni macroeconomiche per l’economia italiana, 2017).

I sedici Patti per il Sud, suddivisi per le otto regioni meridionali, per le sette città metropolitane e per l’area di crisi di Taranto, attivano investimenti per un volano complessivo di 39,2 miliardi di euro, di cui 10,8 già assegnati. Le infrastrutture pesano per il 31,4% delle risorse degli otto patti con le regioni meridionali e per il 49,5% delle risorse definite con gli accordi con le aree metropolitane. Si tratta di un primo concreto passo in avanti per rilanciare gli investimenti nelle reti e nei collegamenti per il territorio meridionale del nostro Paese. Occorre andare avanti in questa direzione.

All’orizzonte del 2020, sempre secondo le previsioni di Banca d’Italia, il rapporto tra investimenti in capitale produttivo e Pil si riporterebbe ai valori antecedenti alla doppia recessione. Non si tratta ancora di quello scatto necessario per proiettare l’economia italiana in un percorso saldo di sviluppo, ma siamo comunque in presenza di una virata significativa, che costituisce la base sulla quale lavorare per la prossima legislatura.

Ovviamente, investire nelle infrastrutture non garantisce di per sé il miglioramento della dotazione nella misura adeguata e necessaria a garantire lo sviluppo economico.

Occorrono altre due condizioni: da un lato la crescita di un mercato degli attori logistici capace di offrire servizi di elevata qualità e dall'altro una allocazione efficiente delle risorse per gli investimenti nelle opere pubbliche.

Sul primo versante, l'economia meridionale presenta debolezze strutturali che debbono essere affrontate: esiste una rarefazione di soggetti imprenditoriali con radici nel territorio dal momento che i servizi sono assicurati prevalentemente da multinazionali della logistica che operano nelle regioni meridionali (Sipotra, *Le politiche dei trasporti in Italia*, 2017, p. 109). Le aziende del settore con matrice meridionale sono poche, circa un decimo del totale italiano, con un fatturato medio pari alla metà rispetto alla media di settore (15,5 milioni di euro anno rispetto a 30,1 milioni).

Conta poi molto la qualità della spesa in opere pubbliche, e la capacità di indirizzare le risorse finanziarie ed economiche sulle effettive priorità di investimento per cogliere i bisogni reali dell'economia e del sistema delle imprese.

Esiste dunque una questione fondamentale che riguarda i processi di decisione e di selezione degli investimenti pubblici. "Alcuni ricercatori del Fondo Monetario Internazionale hanno stimato che l'effetto espansivo degli investimenti pubblici nei Paesi a bassa efficienza del processo degli investimenti pubblici (tra cui Italia, Spagna, Grecia e Portogallo) è stato sino a quattro volte inferiore di quello ottenibile nei Paesi ad elevata efficienza (come Germania e Olanda) ... Processi di selezione dei progetti mal pensati e mal eseguiti, manca di valutazione degli effetti economici e ambientali, assenza di controllo dei costi e dei tempi di realizzazione riducono l'efficienza della spesa per gli investimenti e, con ciò, il suo contributo alla crescita economica" (Boitani, 2017, p. 159-160).

Alcuni (Ponti, 2017) confondono la sinora scarsa qualità dei modelli decisionali, e le inefficienze della spesa, con la opportunità di procedere all'ammodernamento delle reti e delle infrastrutture. Si rischia in questo modo di gettare il bambino con l'acqua sporca.

Sta nascendo, e si sta consolidando, un partito contrario per definizione agli investimenti pubblici, che, invece di battersi per individuare modalità efficienti di selezione, ormai parte dal pregiudizio che la battaglia è persa, e che quindi è meglio non potenziare le ferrovie o i porti, perché tanto sarebbe inevitabile perpetrare soltanto una voragine di sprechi che andrebbe estirpata con l'arma decisiva: il blocco degli investimenti, o la loro limitazione solo a quelli che garantiscono un rendimento economico adeguato.

Sarebbe un grave errore, perché in questo modo non solo non si rinnova la qualità delle reti, e non si procede al loro potenziamento, ma si determina anche un degrado nelle infrastrutture esistenti. Il danno per l'economia nel suo complesso sarebbe poi irreparabile.

Nessuno vuole negare che esistano fenomeni distorsivi ai quali bisogna mettere mano rapidamente, e con determinazione. "A livello mondiale, nelle economie di molti paesi emergenti ma purtroppo anche in Italia, la contabilità degli investimenti in opere pubbliche registra in media solo il 50% delle spese effettuate: il restante 50% è assorbito da inefficienze, cattiva e colpevole amministrazione nella selezione,

costruzione e gestione delle opere stesse, corruzione, altre attività illecite” (Masera, 2017, p. 22-23).

Trarre da questo dato la conclusione che basta smettere di investire nelle opere pubbliche per risolvere una cancrena che avanza sarebbe un errore irrimediabile. Gli investimenti nelle reti e nelle connessioni sono parte integrante di una strategia per incrementare la produttività totale dei fattori e per tornare a dare all’Italia, ed al Mezzogiorno, un ruolo forte nel futuro dell’economia internazionale. Serve piuttosto mettere in campo azioni riformatrici per rendere la spesa più efficace, massimizzandone il ritorno sulla qualità del nostro tessuto economico.

“La radicale modifica del processo di investimento pubblico in Italia è una fondamentale riforma di struttura e la principale strada di taglio efficiente della spesa pubblica” (Masera, 2017, p. 90). Si sono mossi passi importanti in questa direzione, nel corso degli ultimi anni, e bisogna valorizzarne la direzione di marcia, per dare ulteriore impulso alla iniziativa di rinnovazione nel tessuto istituzionale che governa il processo di decisione sugli investimenti e sulle opere pubbliche.

In Italia, nel novembre del 2016 con deliberazione del CIPE, il governo si è dotato di nuove linee guida per la valutazione degli investimenti in opere pubbliche di competenza del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti. Occorre affermare e consolidare una cultura della misurazione e della decisione pubblica che vada a scardinare eccessivi elementi di discrezionalità che rischiano di vanificare la giusta necessità di tornare ad investire sul capitale infrastrutturale e sulla qualità delle connessioni.

Nelle scelte di priorità sugli investimenti da realizzare si potrà finalmente mettere in evidenza che quel che manca soprattutto nel nostro Paese, e nel nostro Mezzogiorno, sono quelle infrastrutture di interconnessione che costituiscono la condizione per poter rendere possibile la costruzione di una rete intermodale di collegamenti oggi assolutamente diseconomica perché si qui si è disegnata una rete infrastrutturale più fondata sulle singole modalità di trasporto che non sulla costruzione di efficienti meccanismi di interscambio.

I collegamenti tra porti e rete ferroviaria rappresentano una priorità sin qui del tutto sottovalutata. Se si analizzano le caratteristiche strutturali dei porti del Nord Europa, viene fuori con grande chiarezza che l’armamento ferroviario presente nei porti consente di realizzare connessioni intermodali senza quei costi di manovra e di movimentazione interna ai perimetri portuali che spiazano il potenziale vantaggio competitivo della soluzione intermodale mare-ferro sulle medie e sulle lunghe distanze. Solo la formazione, sin dall’interno del perimetro portuale, di treni a standard competitivo internazionale, con una lunghezza pari ad almeno 750 metri e con sagoma PC80, in grado quindi di garantire competitività su tutto l’itinerario, possono consentire di attivare servizi competitivi intermodali, cominciando a ribaltare quella caratteristica dominante del trasporto su gomma nei collegamenti tra porti e destinazioni finali che caratterizza invece l’economia marittima italiana, con l’eccezione dei porti di Trieste e di La Spezia.

Invece di intervenire su questa componente, si è continuato solo ad esprimere l’inutile lamento sul fatto che una parte del traffico container destinato al Nord Italia effettua

una navigazione molto più lunga, sino al Nord Europa, per poi giungere a destinazione attraverso connessioni ferroviarie.

Non basta nemmeno solo un meccanismo adeguato e selettivo per le decisioni di investimento, Serve anche un corredo di attrezzature per realizzare l'analisi ex post dei risultati derivanti dalla attuazione della spesa, e dalla realizzazione di nuove infrastrutture.

Analisi ex post sono assolutamente importanti per comprendere gli effettivi impatti che si sono determinati, in modo tale da consolidare una piattaforma di esperienze utili ad affinare le successive valutazioni sulle nuove iniziative (OECD, Ex post assessment of transport investments and policy interventions, 2017).

Insomma, non può essere messo in discussione il dato che la competitività si gioca sulla qualità delle infrastrutture e sulla rete dei collegamenti che si è in grado di mettere in campo. Si sono perse molte occasioni nei passati decenni, ed è ora di accelerare la giusta direzione di marcia che è stata intrapresa almeno a partire dal 2015 in avanti. Per il Mezzogiorno d'Italia questa è una battaglia decisiva per il futuro. La si potrà vincere a condizione che non solo si confermi l'orientamento a tornare ad investire, ma si consolidi un corredo di regole per la selezione e la valutazione degli investimenti che è stato positivamente messo in campo.

Il disegno strategico cinese verso il Mediterraneo

Siamo intanto tutti affascinati dall'immaginario racconto della Via della Seta, che racchiude – nemmeno tanto nascostamente - una strategia egemonica cinese, non solo sulle rotte marittime quanto sugli itinerari terrestri, quale strumento di penetrazione commerciale e di presenza economica, attraverso le zone economiche speciali che si stanno diffondendo nei Paesi dell'Asia.

Un antico proverbio cinese recita: “Se vuoi diventare ricco, innanzitutto costruisci una strada”. E così, richiamandosi alla saggezza della tradizione, la Cina intende costruire due rotte per il commercio mondiale, una marittima ed una terrestre. Si è incamminata su questo progetto con determinazione, e la Presidenza di Xi-Jinping si è caratterizzata sin dall'inizio per un impegno profondo in tale direzione.

Già oggi i flussi delle merci internazionali che solcano i mari incrociano la rotta asiatica in modo determinante: “Il 25% del commercio mondiale totale passa attraverso lo Stretto di Malacca” (Duchatel & Duplaix, 2018). Molto meno rilevanti sono i flussi terrestri, e per questa ragione il governo cinese è impegnato a costruire una rotta terrestre che possa costituire elemento complementare rispetto alla via marittima che resterà dominante.

La storia del mondo si costruisce anche con i racconti e con le metafore. “Fu il viaggiatore tedesco Ferdinand von Richthofen a coniare il nome *Seindenstrasse*, via della seta, con riferimento a uno dei beni più preziosi che vi si scambiava. In realtà quella strada non c'era. ... C'era piuttosto una vasta rete di itinerari che si estendevano dal cuore della Cina attraverso l'Asia, in direzione del Mediterraneo, con collegamenti a vie trasversali che portavano verso nord e verso sud” (Cardini & Vanoli, 2017, p. 7-8).

La comparsa della seta cinese è stata oggetto di attenzioni e di controversie quando, nel mondo romano, divenne una materia prima preziosa, costitutrice anche di scandalo tra gli ambienti conservatori: “Seneca era inorridito dalla popolarità di cui godeva questo tessuto soffice e scorrevole, e affermava che gli indumenti in seta a stento potevano essere chiamati vestiti” (Frankopan, 2017, p. 21).

Questa metafora è diventata oggi un motore fondamentale per lo spostamento degli equilibri economici mondiali. Per la Cina l'economia marittima rappresenta ogni anno un valore di 970 miliardi di dollari, e costituisce il 9,4% del PIL. Facendo leva su questa potenza, il sistema marittimo diventa per la Cina lo strumento principale di politica internazionale, con la finalità di acquisire maggiore controllo sulle rotte, sui terminali, sui flussi commerciali.

Esistono anche motivi di politica economica e sociale interna che hanno indotto allo sviluppo della iniziativa della nuova Via della Seta: essa “è legata strettamente alle prospettive di sviluppo delle province occidentali e nord-orientali ... per colmare il gap rispetto alle regioni più avanzate” (Vinokurov, Lobyrev, Tikhomirov, & Tsukarev, 2018, p. 13).

Insomma, il colosso cinese deve anche generare un riequilibrio territoriale dello sviluppo, per completare quel disegno di crescita che era iniziato partendo da alcune

realtà nelle quali erano stati avviati percorsi di liberalizzazione e di attrazione degli investimenti esteri.

Il disegno di sviluppo politico ed economico del gigante asiatico si basa su tre pilastri: la Via della Seta, per la costruzione di un asse di collegamento terrestre verso l'Europa, la presenza logistica nel Mediterraneo, per farne porta d'ingresso verso i mercati balcanici e del centro Europa, la penetrazione commerciale in Africa, per cogliere le opportunità di sviluppo di quel continente.

L'Europa nel suo insieme “per la Cina è il primo partner commerciale, e la Cina è il secondo partner commerciale per l'Europa, dopo gli Stati Uniti” (Wang, Ruet, & Richet, 2017, p. 2). Questo dato complessivo non corrisponde, come vedremo poi alla situazione commerciale per l'economia italiana. Insomma, esistono asimmetrie con le quali occorre fare i conti quando si guarda allo sviluppo delle relazioni politiche e commerciali tra Europa e Cina, ed all'interno dell'Europa, per i diversi Paesi.

Dal punto di vista dei progetti infrastrutturali e degli investimenti la Via della Seta non si dispiega in modo uniforme sul territorio della Unione Europea: “I progetti OBOR sono concentrati in due particolari regioni: l'Europa Centro-Orientale e i Paesi dell'area Mediterranea ... Altre attività della iniziativa OBOR vanno oltre queste due regioni, nello specifico i servizi ferroviari verso la Germania e gli altri Paesi dell'Europa Occidentale” (Wang, Ruet, & Richet, 2017, p. 6). In modo schematico si può sostenere che l'approdo marittimo della nuova Via della Seta riguarda il Mediterraneo e l'Est Europa, mentre la rotta ferroviaria serve l'asse occidentale del quadrante europeo.

Non è un caso che il progetto cinese abbia incontrato diffidenza in diverse cancellerie europee: “All'inizio del 2018, sia Emmanuel Macron sia Theresa May si sono rifiutati di siglare un memorandum di intesa sulla Via marittima della Seta con il governo cinese ... Macron ha dichiarato che queste strade non possono essere quella di una nuova egemonia, che potrebbe trasformare i paesi che vengono attraversati in vassalli” (Duchatel & Duplaix, 2018, p. 6).

Nella costruzione del progetto OBOR, la rotta verso l'Europa Centro-Orientale ha avuto - sin dall'inizio - un ruolo fondamentale: nell'aprile 2012 è stato siglato un accordo tra Cina e 16 Paesi dell'area (il cosiddetto “meccanismo 16+1”), con l'obiettivo di incrementare i volumi di traffico commerciale e di garantire linee di credito ed investimenti cinesi verso quel quadrante strategico: gli investimenti cinesi nei 16 Stati dell'Europa Centro-Orientale hanno superato i 5 miliardi di euro, mentre le nazioni dell'area hanno investito 1,2 miliardi di euro in Cina.

Gli investimenti infrastrutturali più rilevanti riguardano da un lato la ricostruzione della linea ferroviaria tra Budapest e Belgrado da parte di un consorzio delle Ferrovie Cinesi assieme alle Ferrovie Ungheresi, e dall'altro la cooperazione portuale tra Adriatico, Baltico e Mar Nero.

Nel vertice tra Cina e Paesi dell'Est Europa tenutosi a Riga nel novembre 2016 è stato stabilito di dare vita ad un fondo di investimenti dotato di 10 miliardi di euro (con prospettiva di incremento a 50 miliardi di euro), che sarà gestito dalla holding finanziaria cinese ICBC.

Il cuore europeo della strategia cinese sulla Via della Seta è però il Mediterraneo. Il punto di attacco è stata l'acquisizione – ad aprile del 2016 – della maggioranza delle azioni del Porto del Pireo da parte della Cosco, per 350 milioni di euro. Altri 350 milioni saranno investiti dalla stessa Cosco nei prossimi 10 anni per migliorare le infrastrutture del porto.

Insomma si delinea una Europa a due velocità rispetto al progetto cinese di penetrazione infrastrutturale, commerciale ed industriale: “Mentre i Paesi occidentali e nordici dell'Europa adottano un atteggiamento pragmatico ed una attitudine *wait and see*, i 16 Paesi dell'est Europa ed i governi mediterranei sono più impegnati sul progetto OBOR e spesso offrono sostanziali opportunità per attirare investimenti cinesi” (Wang, Ruet, & Richet, 2017, p. 15).

Il progetto OBOR (*One belt one road*) viene erroneamente assimilato, nell'immaginario europeo, ma soprattutto mediterraneo, a ricordi storico-romantici: si riconnette al viaggio di Marco Polo verso l'Estremo Oriente, che aprì la strada agli scambi internazionali di spezie e seta che resero ricche le potenze marinare occidentali di quel tempo.

Va sottolineato invece che un elemento di fondo rende plasticamente evidente una differenza strutturale rispetto ai tempi del passato remoto. La direzione di marcia della Via della Seta ha invertito segno: mentre era l'Occidente, ai tempi di Marco Polo, che procedeva in direzione orientale, oggi è il Far East che si dirige verso Ovest.

Sinora “gli investimenti non finanziari della Cina lungo la Via della Seta sono pari a 14,5 miliardi di dollari, in maggioranza a Singapore, in Indonesia, India, Thailandia e Malesia” (Wang, Ruet, & Richet, 2017, p. 14). Al tempo stesso le aziende cinesi hanno vinto 126 miliardi di contratti per realizzare progetti in 61 Stati.

Cambia anche un altro fattore decisivo: la velocità dei tempi di attuazione e di attraversamento. Nella società contemporanea i ritmi sono accelerati, con processi di trasformazione nei modelli di organizzazione industriale e logistica che seguono percorsi ad elevato tasso di innovazione. Nell'arco di un decennio, tra il 2007 ed il 2016 i terminal controllati dai cinesi sono passati da una movimentazione di Teus annua di 33,7 a 82,6 milioni di unità (Drewry, *The rise of Chinese global terminal operators*, 2017).

Le risposte che si possono mettere in campo quando i tempi dei cambiamenti sono così accelerati sono estremamente difficili per società, come quelle europee, che debbano rispondere a criteri complessi di discussione pubblica democratica, mentre il modello cinese oggi può contare su una combinazione di capitalismo ed autocrazia che riesce ad essere maggiormente tempestivo nel guidare i percorsi di trasformazione.

Il combinato disposto della direzione di marcia inversa rispetto ai tempi di Marco Polo e della accelerazione nei tempi dei cambiamenti induce a valutare il progetto OBOR con occhi differenti rispetto alla pubblicistica corrente, che si fonda prevalentemente sulla illustrazione delle magnifiche sorti e progressive, in un gioco a somma positiva per tutti. Non è così. Vince chi guida le danze e chi arriva per primo.

La Cina oggi dimostra di affrontare, con decisione, una delle sue caratteristiche di debolezza strategica: “La cultura cinese riposava saldamente sulla tradizione ... L'orgoglio culturale era il primo e più grosso ostacolo a ogni cambiamento, e ad esso

si accompagnavano gusti tradizionali e sistemi di valore tradizionalmente immobili” (Cipolla, 2018, p. 95).

Oggi non è più così. Il gigante asiatico ha assunto la consapevolezza, non da ora, che bisogna stare nel mondo della globalizzazione: prima acquisendo le armi della conoscenza, e poi avviando un percorso di autonomia per rafforzare una posizione dominante.

L’idea cinese di costruire uno spazio geografico ed economico di vaste dimensioni, come l’Eurasia che si protende verso l’Africa, appare comunque oggi, sia pure nei segni di una prospettiva egemonica, come una visione in grado di offrire slancio e progetto, in tempi caratterizzati da un crescente nazionalismo e da rischi di protezionismo. La svolta protezionistica non è proprio recente.

Dopo la crisi del 2008, e con il progressivo spostamento degli equilibri commerciali globali a favore dei paesi emergenti, in primis la Cina, i paesi avanzati hanno adottato un numero crescente di misure protezionistiche. Secondo il *Global Trade Alert* del CEPR, dal primo gennaio del 2009 agli inizi del 2018 si contano a livello globale oltre 7.500 interventi tariffari e non tariffari a difesa dei mercati domestici, a fronte di interventi di liberalizzazione degli scambi di poco superiori a 3.100.

Ovviamente, alle tensioni neo-protezionistiche contribuiscono anche comportamenti cinesi, almeno due questioni: da un lato la notevole disinvoltura nell’appropriazione della proprietà intellettuale; se un’impresa tecnologica straniera vuole operare in Cina deve operare in joint-venture e quindi cedere know-how, altrimenti non viene ammessa nel Paese. Il secondo fenomeno riguarda il finanziamento delle perdite economiche delle imprese pubbliche da parte del governo cinese, con un vantaggio competitivo non recuperabile da parte di aziende private non oggetto dello stesso trattamento negli altri Paesi.

Il rischio di una prevalenza delle tendenze neo-protezionistiche si è annidato nelle discussioni internazionali di questi ultimi anni è molto elevato, in quanto si possono coalizzare forze che oggettivamente convergono nella composizione di un nuovo equilibrio basato sulle barriere e sul superamento della lunga stagione di maggiore libero scambio dalla quale veniamo: “Il problema centrale del protezionismo è che di rado è possibile contare su un arbitro imparziale che stabilisca quando le ragioni in suo favore sono venute meno, mentre abbondano i gruppi di interesse in grado di pretendere che resti in vigore” (Crouch, 2018, p. 49).

Nel corso degli ultimi anni, “l’uso di misure regolatorie e altre misure di carattere non tariffario, quale l’antidumping, sono diventate sempre più diffuse” (UNCTAD, 2018, p. V). Il mantra del libero mercato, che aveva caratterizzato un lungo periodo dell’economia mondiale, dagli anni ottanta del secolo passato alla crisi del 2007, comincia ad essere messo in discussione.

La mossa strategica della Via della Seta può essere in qualche modo letta come una risposta ad uno strisciante protezionismo che ora si manifesta con maggiore chiarezza da parte degli Stati Uniti: tali misure, in parte effettuate ed in parte minacciate, sono d’altra parte frutto anche delle rigidità delle autorità cinesi a rimuovere misure protezionistiche sul fronte interno.

Il gigante cinese deve necessariamente proporsi sulla scena internazionale come soggetto economico capace di penetrare i mercati internazionali, dopo la lunga stagione nella quale ha generato il proprio sviluppo attraverso l'attrazione di investimenti per la creazione di una base manifatturiera.

Gli investimenti che sono stati messi sul tappeto sono molto ingenti: “Pechino ha sinora impegnato interno ai 500 miliardi di dollari nella OBOR, suddivisi fra istituzioni nazionali come il *Silk Road Fund* e la *China Export-import Bank*, nuove istituzioni regionali come la Banca Asiatica di Investimenti nelle infrastrutture (AIIB) e linee di credito delle banche cinesi” (Pepe, 2018).

Il gigante asiatico si è affacciato prepotentemente sulla finestra del mondo, anche mediante un modello di dirigismo economico di mercato al quale non eravamo preparati ed abituati. “La Cina sembra contare più sulla liberazione degli *animal spirits* che non su uno Stato capace di promuovere lo sviluppo grazie a una politica di sostituzione delle importazioni, ma che contemporaneamente imponga agli imprenditori di impegnarsi sul mercato globale” (Amatori, 2013, p. 48).

Questo nuovo paradigma di sviluppo economico è sostenuto da un intenso programma di investimenti per migliorare la qualità delle infrastrutture lungo la via terrestre dei collegamenti tra Cina ed Europa: “La rete dei trasporti ... si è spaventosamente estesa negli ultimi tre decenni. Importanti investimenti nelle ferrovie transcontinentali hanno già aperto linee per il traffico merci lungo gli 11.000 chilometri della ferrovia internazionale Yuxinou, che collega la Cina con il grande centro di distribuzione di Duisburg, in Germania ... Treni lunghi quasi un chilometro hanno cominciato a trasportare milioni di computer portatili, scarpe, vestiti ed altre merci non deperibili” (Frankopan, 2017, p. 589).

Il progetto One Belt One Road: la via terrestre e quella marittima



I comportamenti del governo cinese nel governo dell'economia introducono asimmetrie competitive che hanno indotto a meccanismi di reazione e di protezione, che oggi giungono a maturazione: “Le attuali frizioni sul commercio sono dovute principalmente a due comportamenti tenuti dalla Cina che difficilmente si possono considerare in linea con pratiche di libero scambio. Il primo è la notevole disinvoltura nell'appropriazione di proprietà intellettuale. Il secondo fenomeno è che in molti settori la Cina finanzia le perdite delle aziende pubbliche, con un vantaggio non recuperabile da aziende private non oggetto dello stesso trattamento in patria” (Rossi, 2018).

Il quadro strategico nel quale si inseriscono queste frizioni è in realtà più ampio. Mentre sulla Via della Seta si spreca la retorica della geopolitica internazionale, gli altri due fronti di attacco della strategia cinese restano ancora nel cono d'ombra, pur se invece costituiscono elementi essenziali nella costruzione del nuovo disegno imperiale, che si basa fortemente sulla egemonia nel controllo delle rotte, dei terminali e dei traffici marittimi.

Con l'acquisizione recente del Porto del Pireo, la Cina ha compiuto una mossa fondamentale per realizzare l'*hub* mediterraneo, che costituisce la testa di ponte per gestire la nuova centralità mediterranea a guida cinese. L'Europa ha maldestramente consentito questo disegno, non sostenendo la Grecia nel momento della sua difficoltà economico-finanziaria, ed anzi costringendo il governo ellenico a cedere il controllo delle infrastrutture strategiche marittime ed aeroportuali.

La strategia di espansionismo cinese è supportata anche da investimenti nei porti dell'Africa del Nord, con le compagnie marittime controllate dallo Stato cinese che stanno espandendo la propria sfera di influenza. Nella strategia cinese verso il Mediterraneo c'è stato un cambio di passo: “il Mare Nostrum ... per questo Paese, col passare del tempo, è passato da mare di transito per le navi a vera e propria base di transito logistica permanente” (SRM, 2017, p. 132).

La presenza cinese in Africa non è iniziativa improvvisata: affonda le sue radici negli anni sessanta del secolo passato, ma ha subito una accelerazione forte nel corso degli ultimi anni: “L'Africa è strategica per Pechino: ci sono circa duemila imprese cinesi, con oltre un milione di addetti, tecnici e lavoratori sbarcati dall'Impero di mezzo. L'interscambio Cina-Africa è pari ad oltre 210 miliardi di dollari, superiore a quello di USA ed Europa” (Santevecchi, 2018).

L'ambizione del progetto per la costruzione della nuova Via della Seta è davvero poderosa, basato su un disegno “mondo”: “Una gigantesca tenaglia partirà dalla Cina, si dividerà lungo curve marittime e terrestri e si ricongiungerà nel Vecchio Continente ... L'Eurasia tornerà ad essere una immensa massa continentale. I suoi due estremi – sulle sponde del Pacifico e dell'Atlantico, passando per l'Oceano Indiano – saranno collegati da una gigantesca rete infrastrutturale dove viaggeranno merci, persone, idee” (Orlandi, 2018, p. 23).

In questo senso può opportunamente definirsi imperiale il disegno che la Cina sta costruendo e mettendo in campo con la nuova Via della Seta. La Cina opera sulla base di una traiettoria strategica supportata da una precisa azione di politica internazionale:

“Un target strategico fondamentale delle relazioni esterne cinesi è l’Africa. Nel dicembre 2015, si è tenuto un incontro a Johannesburg tra Cina e quasi tutti i Paesi africani a cui Xi Jinping si è presentato con un pacchetto di 60 miliardi di dollari a favore della cooperazione e dello sviluppo” (Fagan, 2017, p. 117).

Questa attenzione della Cina verso l’Africa è dettata non solo da considerazioni di natura geo-politica nell’attuale configurazione dei rapporti internazionali, ma anche ad un ragionamento strategico sulle prospettive future. L’evoluzione demografica del mondo si modificherà profondamente nei prossimi decenni, alterando radicalmente i pesi relativi dei diversi continenti.

Secondo le previsioni delle Nazioni Unite, la popolazione mondiale passerà da 7,3 miliardi di abitanti nel 2015 a 9,8 miliardi nel 2050, con una crescita particolarmente accentuata in Africa, con il raddoppio degli abitanti – da 1,2 a 2,5 miliardi - , mentre l’Europa conoscerà un lieve arretramento (da 0,75 a 0,65 miliardi), con l’Asia che continuerà la sua traiettoria di crescita, sia pure a ritmi non così intensi come l’Africa (da 4,4 a 5,2 miliardi di abitanti).

Questo rivolgimento nella articolazione geografica della popolazione, assieme ai mutamenti climatici ed alle condizioni economiche che condizioneranno nei prossimi decenni i flussi migratori, è destinato a trasformare profondamente le relazioni sociali ed i rapporti politici.

Anche l’Italia vivrà nei prossimi decenni una transizione demografica di particolare rilevanza, in controtendenza con un trend mondiale che vede crescere la popolazione del Sud del mondo: “si stima che in Italia la popolazione residente attesa sia pari a 59 milioni di abitanti nel 2045 ed a 54,1 nel 2065. La flessione rispetto al 2017 (60,6 milioni) sarebbe pari a 1,6 milioni di residenti nel 2045 e a 6,5 milioni di residenti nel 2065 ... Il Mezzogiorno perderebbe popolazione per tutto il periodo mentre nel Centro-Nord, dopo i primi trent’anni di previsione con un bilancio demografico positivo, si avrebbe un progressivo declino della popolazione soltanto dal 2045 in avanti ... Nel 2065 il Centro-Nord accoglierebbe il 71% di residenti contro il 66% di oggi; il Mezzogiorno, invece, arriverebbe ad accoglierne il 29% contro il 34% attuale” (Istat, 2018).

Vale la pena di sottolineare che la dimensione demografica dei cambiamenti deve essere al centro della riflessione strategica sullo sviluppo futuro della società e dell’economia. Questo principio vale sia sul piano della geo-politica internazionale sia sul piano delle articolazioni territoriali delle trasformazioni nelle residenze della popolazione all’interno dei singoli Paesi.

La demografia è stata sempre una delle forze dominanti dei cambiamenti. Oggi, e nei prossimi decenni, lo sarà ancora di più. La centralità dell’Africa, nella dimensione macro, e la recessione demografica del Mezzogiorno, nella dimensione micro, costituisce elementi che è bene tenere assolutamente presenti nei ragionamenti evolutivi per il futuro.

L’Africa e il Mediterraneo



Recentemente, rispetto alla iniziativa strategica cinese è venuta una timida risposta europea, da parte della Germania: è stato presentato a Berlino, il 12 giugno 2017, il piano Merkel per lo sviluppo dell’Africa, basato su tre pilastri: economia, commercio e occupazione; pace e sicurezza; democrazia e rispetto delle leggi. L’operazione prevede uno stanziamento di 300 milioni di euro di aiuti pubblici allo sviluppo per stimolare l’occupazione – soprattutto giovanile – e per ridurre l’illegalità in Africa. Le risorse messe in campo non sono paragonabili al dispiegamento di mezzi finanziari stanziati dalla Cina, mentre non viene fatto pesare il valore politico dell’Europa nel suo insieme.

A guidare le danze resta ancora dunque il colosso asiatico, mentre i Paesi comunitari stentano ancora a dare una risposta complessiva rispetto alla articolata strategia cinese: si procedere in ordine sparso, più tentato di attivare relazioni bilaterali che non capace di costruire una risposta collettiva.

E’ accaduto lo stesso nel corso della crisi libica, quando Francia e Gran Bretagna hanno operato più per ridimensionare la sfera di influenza italiana in quel Paese che per far valere un indirizzo di politica comunitaria. Procedere in ordine sparso, oppure generare competizioni interne all’Unione per presidiare meglio i mercati secondo principi di singole nazionalità, costituisce l’anticamera per perdere ulteriormente terreno nel confronto internazionale.

“L’Europa avrà sempre più bisogno di considerare il suo approccio alla Cina come materia di pensiero strategico complessivo, e non come collezione di specifiche risposte politiche su cooperazione e competizione con Pechino” (Duchatel & Duplaix,

2018, p. 41). Questa è una delle grandi sfide per il futuro della collocazione internazionale del nostro Continente. Molto passa attraverso la definizione di una strategia euromediterranea.

Sinora la politica mediterranea dell'Europa è stata costruita "sul prevalere dei rapporti improntati al bilateralismo: modalità che si è concentrata sull'interesse reciproco dei singoli Paesi, con conseguenze che continuano a minare il ruolo e la tenuta dell'Unione in termini della costruzione di una comune politica estera e di cooperazione" (Bozzato, 2018).

Questo assetto frastagliato della politica mediterranea è direttamente connesso a squilibri interni alla stessa Unione Europea. I Paesi mediterranei dell'Unione si trovano in una posizione economica e politica marginale, e sono stati anche lasciati soli a gestire l'emergenza delle migrazioni: una delle matrici per il rafforzamento dei populismi sta esattamente in questo deficit delle politiche.

Sul versante opposto, "la costruzione e il consolidamento della Cinafrica è ormai un dato di fatto incontrovertibile della geopolitica e dell'economia mondiale" (Strangio, 2017, p. 147). La Cina, intanto, ha investito molto nell'area del Mediterraneo nel corso degli anni recenti, a partire dal 2015: oltre alla acquisizione del Pireo, "con la stessa vision vanno inquadrare anche le partecipazioni a Port Said e Alessandria in Egitto ed a Kumport in Turchia" (SRM, 2017, p. 53).

Anche il controllo del terminal Haifa in Israele e di Vado Ligure rientrano in questo disegno. Se aggiungiamo poi le partecipazioni di minoranza nel Khalifa Port Container Terminal 2 (EAU), nel Malta Freeport Terminal e nel Suez Canal Container Terminal, il quadro è completo. Non può evidentemente trattarsi di elementi dettati dalla casualità: questi percorsi si inseriscono non solo nella volontà di costruire presidi di diretto controllo per i traffici del Mediterraneo, ma anche come posizionamento ed avamposto per sfruttare le potenzialità future derivanti dalla crescita dei Paesi africani. Sarebbe un errore leggere la realtà africana che si affaccia sul Mediterraneo come un insieme indistinto di realtà omogenee.

Va contrapposta la situazione delle economie più deboli dei paesi magrebini, ancora in fase di transizione demografica e con una composizione per età della popolazione in cui prevalgono le classi giovani, alle economie avanzate della riva Nord, che mostrano fenomeni di regressione demografica e di invecchiamento della popolazione (ISSM-CNR, 2017).

"Sette delle dieci economie a maggiore crescita nel mondo sono già adesso localizzate in Africa, e particolarmente nell'Africa sub-sahariana. In Africa si sviluppano progetti energetici moderni, nascono progetti urbanistici rivoluzionari, come la Tech-City di Konza in Kenya, vi è il maggior mercato delle infrastrutture e delle costruzioni dei prossimi cinquanta anni e non mancano gli investimenti in high-tech e nelle start-up" (SRM, 2017, p. 37).

Anche in termini di investimenti diretti all'estero, l'Africa comincia a giocare un ruolo da protagonista. Se ne colgono segnali inequivocabili: "Nel corso del 2015 ben 705 IDE si sono diretti in Africa, per un totale investito di 54 miliardi di dollari. il 15% del totale mondiale" (SRM, 2017, p. 38).

Nel Middle East e nel Nord Africa (MENA), l'Italia, intanto, registra un aumento degli investimenti diretti all'estero: sono triplicati tra il 2010 ed il 2015 in Algeria e negli Emirati, raddoppiando in Egitto. Sono proprio le imprese ad essere la potenziale forza di radicamento del nostro Paese in questo scacchiere geografico, a condizione che la logistica sia capace di assicurare maggiore competitività.

L'area MENA



La Cina sta intanto aumentando anche la propria presenza commerciale nel Mediterraneo: nell'area MENA l'interscambio cinese è passato dai 16,2 miliardi di dollari nel 2001 a 185,6 miliardi di dollari nel 2015, con stime che prevedono la crescita sino a 203 miliardi.

Con la Cina l'Italia registra in valore al 2016 un interscambio marittimo squilibrato: importa 20,7 miliardi di euro, e ne esporta 7. Le fondamenta basilari della Via della Seta per il nostro Paese stanno innanzitutto nel bilanciare questi numeri, che determinano un assetto inevitabilmente negativo per la nostra bilancia commerciale, considerato soprattutto che la Cina, con l'iniziativa "*One Belt One Road*" intende aumentare il peso della propria penetrazione commerciale, sino a raggiungere al 2020 l'obiettivo di esportare nei Paesi e nelle regioni della Via della Seta beni e servizi per circa 700 miliardi di dollari ed importarne 573,6.

Abbiamo ancora nel nostro immaginario in mente una Cina attore primario delle "cineserie", dei prodotti di bassa qualità, e della industria di base, delocalizzata nei passati decenni dalle economie forti del mondo. Tale paradigma sta mutando rapidamente, con la Cina che si propone ormai come protagonista della industria della conoscenza e delle alte tecnologie.

"La Cina è stata l'avanguardia della rivoluzione nel settore delle telecomunicazioni nell'intera regione (ndr. asiatica), promuovendo la costruzione di reti telefoniche cablate e di impianti di trasmissione dati che consentono alcune delle velocità di download più rapide al mondo. Tutto questo è stato in gran parte costruito da Huawei

e ZTE, due aziende che hanno stretti legami con l'Esercito popolare di liberazione, grazie a prestiti agevolati offerti dalla China Development Bank o ricevuti sotto forma di aiuti intergovernativi che hanno permesso la realizzazione di strutture all'avanguardia in Kirghisistan, Uzbekistan, Turkmenistan, paesi in cui la Cina è interessata a realizzare operazioni commerciali a lungo termine, vista la stabilità della regione e, soprattutto, la ricchezza del sottosuolo” (Frankopan, 2017, p. 592). Da questo punto di vista va letto il nuovo ruolo che il colosso cinese potrà e vorrà giocare nel Mediterraneo ed in Africa del Nord.

C'è poi la questione delle corrette relazioni commerciali tra Stati. Questo tema non riguarda solo le misure protezionistiche ancora esistenti alla frontiera cinese, che limitano la penetrazione in export dei prodotti meridionali, ma anche una potenziale evasione di IVA comunitaria.

Secondo l'Agenzia Reuters, l'Unione Europea e le Autorità italiane stanno indagando su una presunta evasione IVA attuata tramite l'importazione di merci nel porto greco del Pireo. Questa frode sarebbe costata all'erario, decine di milioni di euro per evasione sull'imposta sul valore aggiunto. La frode riguarderebbe soprattutto capi di abbigliamento e calzature, il cui valore era notevolmente ridotto nelle dichiarazioni per diminuire i dazi (TrasportoEuropa, 2018).

Le dispute protezionistiche, ed i rischi anche di comportamenti opportunistici da parte delle autorità cinesi, non possono però prescindere da un dato fondamentale, che deve essere tenuto nel dovuto conto: “Si tratta della dipendenza strutturale della crescita mondiale da quella cinese, che nel 2017 è stata del 35%, circa il doppio rispetto agli Stati Uniti” (Amighini, 2018). Nell'interesse della crescita mondiale, il motore della tigre asiatica non si deve fermare.

Non è facilmente prevedibile quale sarà l'esito dello sviluppo del dragone cinese rispetto alle dinamiche competitive che si innesteranno nei confronti delle altre economie internazionali: “L'internazionalizzazione del capitalismo di Stato competerà con risposte geopolitiche più frammentate che si focalizzeranno sulla reciprocità e sul multilateralismo” (Merk, 2018, p. 29).

In questo scenario l'Europa rischia di essere il grande assente. Ripiegata su se stessa e sulle sue difficoltà di integrazione in un fronte interno disarticolato, la Comunità Europea può essere il contraente debole tra grandi blocchi che si fronteggiano per ridisegnare la mappa della competitività mondiale.

Il deficit di politiche europee per il Mediterraneo

Il convitato di pietra di questo “grande gioco” è l’Europa. Sino ad ora la partita portuale comunitaria è stata caratterizzata da una contrapposizione tra sistema portuale del Nord Europa e sistema portuale mediterraneo, in una concorrenza per attrarre traffici destinati al mercato europeo. Va sottolineato che “nell’Unione Europea all’inizio del nostro secolo, il centro di gravità dell’Europa si trova ancora al Nord” (Abulafia, 2013, p. 606).

Nel tempo più recente, a partire dalla caduta del muro di Berlino e dallo sgretolamento delle economie pianificate che gravitavano attorno all’orbita sovietica, l’attenzione dell’Europa si è spostata verso Oriente, per allargare la propria sfera di influenza politica e l’ambito dello spazio economico comunitario. Inevitabilmente le risorse finanziarie e le energie politiche si sono direzionate verso questo obiettivo primario, ed ancora una volta è sfumata l’attenzione verso le regioni dell’area mediterranea.

Insomma, il Mediterraneo sembra costituire la promessa costantemente mancata delle politiche comunitarie: sembra sempre sul punto di entrare più volte nelle agende degli impegni della Unione Europea, per poi invece essere superato da altre questioni che incalzano tra le priorità che vanno effettivamente percorse.

Dalla prima conferenza euro-mediterranea tenutasi a Barcellona alla fine di novembre del 1995, si sono susseguiti tanti altri vertici e tante altre conferenze su questo tema, senza tuttavia generare quel salto di qualità nel modello di cooperazione capace di determinare una centralità effettiva della politica euro-mediterranea.

Romano Prodi, attento osservatore della geopolitica internazionale, doversi anni fa ha sottolineato che “il Mediterraneo è ancora periferia del sistema economico mondiale e non è un sistema anche perché le relazioni marittime o aree tra l’Italia e l’Africa del Nord, ad esempio, sono ridicole: pochissimi sono i collegamenti, quelli aerei sono recentissimi e sporadici, e manca persino una tradizione. Si è proprio interrotto un fatto storico, ma che dobbiamo e possiamo ricomporre” (Prodi, 2006, p. 11).

Mentre resta questa gravitazione settentrionale ed orientale delle politiche comunitarie, l’asse dei cambiamenti si sta spostando verso l’orizzonte mediterraneo, ma sembra che la Comunità non se ne sia accorta, salvo che per l’emergenza dell’immigrazione. Dopo la crisi finanziaria del 2007, i cui effetti sono ancora visibili, sono stati proprio di Paesi dell’Europa mediterranea ad entrare in crisi, e sono mancate risposte adeguate per baricentrare in modo più equilibrato le scelte di politica economica e di assetto geostrategico.

L’indirizzo delle politiche fiscali è stato guidato dal solo principio delle politiche monetarie, consistente in un approccio restrittivo alla finanza pubblica, proprio quando sarebbe stato necessario rispondere alla crisi con scelte anticicliche. Una Unione Europea a trazione tedesca ha scelto di controllare rigorosamente solo i parametri del deficit e del debito pubblico, mentre sono stati del tutto trascurati i parametri dell’avanzo eccessivo di surplus nella bilancia commerciali, che pure avrebbero dovuto dar luogo a provvedimenti correttivi secondo le regole di Maastricht.

Si sono adottati due pesi e due misure, con l'effetto di segnare ancor di più l'indirizzo recessivo delle politiche economiche, con una conseguente crisi ancor più dura dei debiti sovrani e con un indirizzo recessivo che ha assecondato il ciclo della crisi, piuttosto che contrastarlo (Cesaratto, 2018).

Sono così emerse spinte centrifughe dall'euro, che hanno assecondato e sostenuto l'ondata populistica emergente per effetto di una crescita delle diseguaglianze e per un forte incremento della disoccupazione, soprattutto giovanile. L'Europa ha perso così una occasione di rinsaldare una dimensione federale che sarebbe stata assolutamente necessaria, in una fase nella quale il mondo ha avviato un ridisegno degli scenari competitivi tra grandi blocchi economici.

Proprio nell'area mediterranea sarebbe stata necessaria una iniziativa politica di rilancio della presenza europea. Ed invece si è andati in ordine sparso. All'indirizzo recessivo delle politiche economiche su scala comunitaria si è affiancata una assenza di una politica estera comune per affrontare la stagione delle primavere arabe ed i grandi riassetto di potere che si sono accompagnati a questo fenomeno.

Nel caso della crisi libica si è raggiunto l'apice di questa contraddizione. Francia e Gran Bretagna si sono contrapposte all'Italia per conquistare spazi di iniziativa economica. Poi, quando è stato ribaltato il regime di Gheddafi, l'Europa ha continuato a balbettare senza essere in grado di esprimere una propria iniziativa per rivitalizzare un Paese strategico, per la sua potenziale rilevanza economica e per il suo ruolo sociale nella crisi della immigrazione.

Non si è insomma colta la trasformazione in corso negli assi geostrategici di cambiamento. Per molto tempo, effettivamente, il Mediterraneo è stato marginale nella formazione degli equilibri economici e politici internazionali. Sino alla seconda metà del XIX secolo "il Mediterraneo è ancora lo scenario dei grandi viaggiatori, del Gran Tour, di una visione superficiale, estetica di una élite europea in cerca di evasione, in una parola: l'esoterismo di tutta una generazione di artisti e di scrittori" (CNR, 2018, p. 14).

La stessa fondazione originaria del mercato comune europeo non riesce a generare quell'equilibrio necessario tra orizzonte nordico ed orizzonte mediterraneo dell'Europa: l'unificazione commerciale viene generata dalla necessità di garantire un equilibrio di pace franco-tedesco, dopo due guerre mondiali che erano maturate nel cuore dell'Europa. Il Mediterraneo era stato oggetto nella prima metà del Ventesimo secolo di un processo di colonizzazione subordinato alle visioni egemoniche occidentali.

Il processo di allargamento della Unione Europea ha poi visto protagonisti sostanzialmente la Gran Bretagna prima, ed i Paesi dell'Est Europa poi. L'orizzonte mediterraneo si è allontanato ulteriormente, ed anzi è stato più occasione di confronto e conflitto tra Paesi comunitari che non occasione di politica esterna comune: basti tra tutti l'esempio della crisi di Suez del 1957.

Nella portualità e nella politica marittima, i fronti del Nord e del Sud Europea si sono sviluppati in maniera separata ed antagonista, più vivendosi come sistemi in competizione che parte di un disegno logistico integrato in uno spazio economico comune.

Ma, mentre il sistema portuale del Nord Europa non conosce concorrenza extra-comunitaria per servire i nostri mercati, i porti della sponda sud comunitaria subiscono la competizione che viene dalla sponda nord-africana. Stenta ad affermarsi una strategia mediterranea dell'Unione Europea.

Tra gli anni sessanta e la metà degli anni settanta la strategia europea verso il Mediterraneo è risultata frastagliata e non unitaria, guidata soprattutto da accordi bilaterali poco coerenti e coordinati. Successivamente, nel 1975, è stata definita una "politica globale per il Mediterraneo", basata su tre tipologie di cooperazione: commerciale, finanziaria ed economica, sociale.

Da quel punto in avanti, non sono stati fatti grandi progressi sotto il profilo della integrazione, che si è sostanzialmente limitata a ribadire i principi definiti precedentemente, con la "rinnovata politica mediterranea", il "partenariato euro-mediterraneo", o l'"Unione per il Mediterraneo".

Quest'ultima iniziativa, partita nel 2008 sotto il forte impulso del Presidente francese Nicolas Sarkozy, è immediatamente ripiegata su se stessa, senza segnare particolari discontinuità rispetto ad una linea originaria che non corrisponde più ai bisogni di una più stretta integrazione dettati dalla agenda internazionale e dalle crisi che si sono succedute nell'area mediterranea.

La Commissione Europea preferisce "affidarsi a strumenti più affinati, come i partenariati strategici, le azioni comprese sotto l'ombrello della politica europea di vicinato e gli accordi di associazione" (Anghelone & Ungari, p. 21). Tuttavia, si è avvertita fortemente la mancanza di un approccio strategico alla questione mediterranea, che ha lasciato spazio per l'iniziativa di altri, a cominciare dalla Cina.

Solo di recente si stanno cominciando a disegnare percorsi istituzionali di cooperazione e di intervento che cercano di porre rimedio ad un vuoto intanto riempito dal disegno egemonico cinese. Qualche segnale si comincia finalmente a muovere. Il 30 novembre del 2017, a Napoli, è stata sottoscritta una dichiarazione per la partnership con la Commissione Europea e l'Unione del Mediterraneo sottoscritta dai ministri degli affari marittimi dei dieci Stati che partecipano alla iniziativa per lo sviluppo sostenibile della blue economy nel Mediterraneo Occidentale. Si tratta di Algeria, Francia, Italia, Libia, Malta, Mauritania, Marocco, Portogallo, Spagna, Tunisia.

L'"Iniziativa per lo sviluppo sostenibile della blue economy nel Mediterraneo occidentale", approvata con comunicazione del 19 aprile del 2017 dalla Commissione Europea, si propone le seguenti finalità:

1. incrementare la sicurezza marittima;
2. promuovere la crescita sostenibile della blue economy e lo sviluppo dell'occupazione;
3. preservare l'ecosistema e la biodiversità della regione del Mediterraneo occidentale.

A questi obiettivi occorre cominciare a dare gambe concrete: da un lato servono finanziamenti infrastrutturali per il potenziamento delle reti e delle tecnologie e dall'altro occorre incrementare le connessioni marittime.

Sinora i flussi hanno riguardato prevalentemente il tragico fenomeno delle migrazioni dall’Africa all’Europa, e le contaminazioni sono più collegate alle terribili vicende del terrorismo islamico che mina la sicurezza. “Il Mediterraneo adesso è una parola che fa paura, che ci divide e che ci indigna. Non importa più la sua storia millenaria: importano i disperati che vi affogano ogni giorno, importa la crisi economica che da anni lo attraversa come una tempesta, importano i pazzi e gli assassini che ne insanguinano le coste” (Vanoli, 2015, p. 8).

Se prevalgono approcci legati alla paura ed alla chiusura nei confronti di fenomeni sociali che devono essere invece governati e gestiti, il Mediterraneo smarrisce il suo orizzonte e perde la sua opportunità. Il protezionismo economico, che si staglia all’orizzonte, rischia di incrociarsi con il protezionismo sociale.

“A circa sei anni di distanza dalle cosiddette primavere arabe, il Mediterraneo continua ad essere al centro dell’attenzione internazionale per la forte instabilità che lo caratterizza” (Anghelone & Ungari, p. 11). E’ quasi un cane che si morde la coda. Il mancato governo delle istanze di cambiamento espresse dai popoli sulla sponda sud del Mediterraneo induce ad altri focolai di incertezza sociale.

L’assenza di una azione politica per governare i processi di trasformazione che sono ormai ineludibili getta benzina sul fuoco delle tensioni, impedendo uno sviluppo economico che sarebbe l’arma necessaria per traghettare le tensioni verso la sostenibilità sociale ed economica.

Mentre il terrorismo va combattuto con le armi della cooperazione internazionale, per quanto riguarda le dinamiche demografiche siamo in presenza di fenomeni irreversibili. “L’Africa è ancora un continente fuori controllo: se nel 2015, con 1,2 miliardi di persone, essa rappresentava il 16% della popolazione mondiale, nel 2050 avrà 2,5 miliardi di uomini e donne, quasi il 26% della popolazione mondiale, e nel 2100 potrebbe raggiungere 4,5 miliardi, il 40% del totale” (Giovannini, 2017, p. 10).

Non leggere questi fenomeni di natura demografica destinati a modificare completamente la natura delle relazioni sociali è stato un errore strategico dell’Europa. Abbiamo così deciso di giocare esclusivamente di rimessa, alimentando le paure dei popoli senza guidare un processo di trasformazione.

“L’area mediterranea è una zona di intenso dibattito e riflessione nello scenario geopolitico contemporaneo; uno spazio pubblico in grado di svelare limiti e criticità delle azioni politiche ed istituzionali su un territorio frammentato ed incoerente che alle immagini concilianti delle coste, del mare e degli splendidi paesaggi contrappone le immagini dei barconi carichi di migranti e dei morti che galleggiano sulla riva del mare e si adagiano sulla spiaggia” (Masciopinto, 2016, p. 128).

Eppure, come spesso accade quando si affacciano alla storia fenomeni di natura fortemente discontinua, essi possono essere guardati secondo prospettive di rischio o di opportunità: saper trasformare in opportunità il rischio potenziale diventa il fattore di vantaggio strategico determinante nella competizione internazionale. Si legge nella poesia di Costantino Kavafis (Aspettando i barbari): “E adesso, senza barbari, cosa sarà di noi? Era una soluzione, quella gente”. In fondo, gli Stati Uniti d’America hanno costruito la propria potenza e la propria crescita economica proprio nella capacità di accoglienza della immigrazione.

L'Europa ha scelto invece di giocare di rimessa questa partita, alimentando una inconsapevole paura dell'altro che sta orientando i consensi verso opzioni populistiche di chiusura. Quel rischio che si chiamava tanti anni fa "Fortezza Europa" sta diventando realtà, ribaltandone completamente il senso originario.

In fondo "è difficile trattare l'argomento mare per un'Europa che si è formata su terra" (Russo, 2006, p. 88). Le fondamenta stesse della Unione Europea non hanno mai posto la centralità della integrazione marittima, che è rimasta tra le politiche affidate sostanzialmente agli Stati membri, senza una reale volontà di approccio comune.

Con gli scenari internazionali che si stanno delineando, questa assenza di politiche comunitarie marittime costituisce uno dei punti di debolezza strategica di una Europa che si trova oggi in mezzo al guado, e che non riesce ad affrontare la sua crisi di identità, tra volontà di costituire gli Stati Uniti di Europa e tentazioni di ridurre i gradi di cooperazione che sono stati consolidati in questi decenni.

"Dall'Africa si genereranno flussi migratori di grandissime proporzioni, soprattutto verso l'Europa, a causa sia di fattori climatici, sia ancora di sommovimenti politici" (Giovannini, 2017, p. 11). Poco si è fatto per integrare il traffico merci e passeggeri tra le due sponde del Mediterraneo in una logica commerciale. L'Africa del Nord è una frontiera dello sviluppo che costituisce l'opportunità principale non solo per l'Europa del Mezzogiorno ma anche per l'intera Comunità.

Invece si sprigionare una straordinaria iniziativa politica, all'altezza delle sfide che si presentano è accaduto esattamente l'opposto. "Non costituisce reato affermare che le istituzioni comunitarie e unioniste europee, trascinate dal peso economico e diplomatico del motore franco-tedesco e dalle continue spinte entropiche britanniche, abbiano trascurato i vettori di sviluppo, le vulnerabilità e le opportunità insite nella regione mediterranea" (Anghelone & Ungari, p. 16).

Anche i tempi della navigazione indicano l'urgenza e la necessità di occuparsi innanzitutto del Mediterraneo. La rotta tra Shanghai e Napoli impiega 21 giorni di navigazione, mentre quella tra Tunisi e Napoli solo 15 ore. Il tempo resta una variabile strategica della competizione. E la geometria variabile della globalizzazione sposterà la frontiera del futuro verso l'Africa. Se saremo in grado di comprendere ed orientare questa sfida, utilizzando il Mediterraneo come asse strategico, potremo cambiare il destino dell'Europa meridionale, e del nostro Mezzogiorno.

Prima ancora della opportunità africana nel suo insieme, che comunque richiede una visione strategica di lungo periodo, il mondo sarà chiamato a rispondere alla sfida della ricostruzione derivante dai conflitti bellici che si sono determinati negli ultimi decenni e da quelli che ancora sono in corso in Siria: "L'Africa sarà nel lunghissimo periodo ciò che nel breve sarà la ricostruzione della Libia e della Mesopotamia" (Sapelli, 2018, p. 57).

Nell'area che più immediatamente ci circonda sono destinati a svolgersi eventi che cambieranno la configurazione di quello che siamo e di quello che saremo. S non ce ne occuperemo noi, saranno altri a farlo al nostro posto, con una conseguente subordinazione politica dell'Europa, dell'Italia e del Mezzogiorno. "Il presente e, con goni probabilità, il futuro della UE risiede nella capacità di dar vita ad un nuovo ordine della centralità, restituendo al Mediterraneo il ruolo che la geografia gli ha sempre

assegnato” (Bozzato, 2018). Non si vedono ancora i segni di questa evoluzione opportuna, ed anzi continuano ad essere presenti i segnali di una rimozione collettiva europea, che tende inevitabilmente a valorizzare i rischi di una presenza mediterranea, non comprendendo anche i vantaggi potenziali che si possono cogliere.

Mentre l’Europa tarda a maturare consapevolezza, almeno il nostro Paese deve necessariamente fare i conti con se stesso, con la sua collocazione geografica, con la necessità di fare leva sul Mezzogiorno per ricominciare a crescere. Il Mediterraneo già oggi gioca un ruolo rilevante nella struttura degli scambi economici per il nostro Mezzogiorno.

L’area manifesta, pur tra crisi politiche e conflitti sociali, un potenziale di crescita che merita attenzione. I Paesi del Middle East e del Nord Africa sono cresciuti, nel periodo 1995-2016 ad una media del 4,4%, con un tasso decisamente più alto della Unione Europa a 28 Stati (1,9%). La Turchia ha registrato il valore più alto (4,9% anno). La popolazione dell’area arriverà a 730 milioni di abitanti nel 2050, con un tasso di crescita che è meno intenso del PIL.

“L’interscambio commerciale tra il Mezzogiorno ed il totale dei Paesi dell’area MENA è stato pari a 13,6 miliardi di euro nel 2016, valore molto inferiore a quello registrato dal Nord-Ovest (25,3 miliardi di euro) ... Nel 2001 gli scambi commerciali tra il Mezzogiorno e l’area MENA ammontavano a 14,6 miliardi ... La crisi del 2009 ha determinato un brusco calo nell’interscambio” (SRM, Le relazioni economiche tra l’Italia e il Mediterraneo. Settimo rapporto annuale, 2017, p. 33).

Per il Mezzogiorno gli scambi con l’area MENA costituiscono il 15,7% del commercio estero globale: questo dato ha raggiunto il suo picco nel 2005 (26,7%), mentre dal 2012 al 2016 è risultato costantemente in calo, con una tendenza che dovrebbe invertirsi nel corso dei prossimi anni (SRM, Le relazioni economiche tra l’Italia e il Mediterraneo. Settimo rapporto annuale, 2017).

Possiamo costruire una intensificazione delle relazioni commerciali e marittime tra regioni meridionali del nostro Paese e sistema mediterraneo, con il doppio scopo di consolidare da un lato la ripresa dell’industria manifatturiera nel Sud Italia e dall’altro di dare ulteriori slanci di competitività all’economia marittima del Mezzogiorno.

La produttività dei fattori è generata dalla migliore utilizzazione di lavoro e capitale. Troppo spesso ci si concentra sul rendimento del lavoro, mentre si è distratti sulla ottimizzazione del capitale. La rotazione delle navi sul corto raggio nell’arco mediterraneo può generare una intensità di connessioni senza paragoni rispetto alle rotte lunghe della globalizzazione tra Asia ed Europa.

Lo sviluppo si avvicina a noi, ed il miglior sfruttamento del capitale lo può rendere ancora più intenso, attraverso una maglia densa di connessioni che valorizzi gli scambi commerciali mediterranei. Nell’epoca della nuova globalizzazione, alle reti lunghe transoceaniche si possono aggiungere anche le reti corte di prossimità, che possono consentire di rimettere in marcia territori ancora non contaminati dalla logica di una crescita economica basata su industrie ad alto contenuto tecnologico. Serviranno sempre meno braccia e sempre più cervello per produrre valore.

Insomma, lo sviluppo tende a fiorire laddove si generano quegli “ecosistemi innovativi” spesso trasversali rispetto ai tradizionali settori merceologici. La

grammatica industriale alla quale eravamo abituati tende a contaminarsi con una nuova lingua basata su una scrittura più complessa, nella quale i perimetri sono continuamente rimessi in discussione secondo il paradigma della creazione e della costellazione del valore (Onida, 2017).

La rivoluzione logistica e l'innovazione tecnologica quale driver delle nuove politiche industriali

Gli anni trascorsi dall'avvio della globalizzazione sono testimoni di una fase profonda di riconfigurazione dei mercati, con una conseguente nuova definizione dei perimetri tra gli attori che operano da un lato nel mondo industriale e dall'altro nel trasporto delle merci e nella logistica: la rete delle connessioni produttive prima - e la crisi finanziaria ed industriale poi - hanno trasformato le dimensioni, la geografia e la struttura del campo di gioco.

Per usare, riadattandola, una metafora proposta in ambito portuale da uno dei massimi esperti europei del settore, Sergio Bologna, siamo entrati nell'era della post-logistica (Bologna, *Verso un'era post-portuale?*, 2015), oltre che della industria 4.0. La battaglia competitiva si è spostata dalla sola qualità del prodotto manifatturiero al governo del ciclo logistico, che ha aumentato la sua importanza relativa nella struttura dei costi e sta determinando una radicale trasformazione nelle regole del meccanismo concorrenziale su scala globale.

Il mercato della logistica si orienta verso una profonda riconfigurazione, che comporta a sua volta una trasformazione degli assetti manifatturieri. Secondo un recente studio di PriceWaterhouseCoopers (PWC, 2016), sono quattro i fattori che determineranno il cambiamento:

- la condivisione crescente dell'ambiente di Internet, che condurrà ad una standardizzazione maggiore delle spedizioni e dei sistemi di etichettatura;
- la crescita delle start up, che rende la consegna di ultimo miglio più frammentata, con il ricorso a nuove tecnologie di distribuzione;
- una competizione più complessa, con imprese industriali di grande dimensione che tenderanno esse stesse a diventare attori del mercato logistico;
- il ritorno delle economie di scala, con gli attuali leader di mercato che cercheranno di competere per una posizione ancor più dominante, acquisendo gli attori di minore dimensione.

La catena del valore è in fase continua di trasformazione: i confini tra le attività sfumano e si ricompongono secondo assetti a geometria fortemente variabile: potremmo dire, seguendo le tracce di Zygmunt Bauman (Bauman, 2002), che siamo in presenza di una *logistica industriale liquida*. Prima o poi, questa liquidità comporrà assetti ed equilibri nuovi, ma la fase della trasformazione è destinata a durare ancora a lungo.

I grandi operatori internazionali, industriali e logistici, tendono a ri-costituirsi in nuovi conglomerati, facendo ricorso all'*outsourcing* e/o acquisendo o fondendosi con altri soggetti, con un unico obiettivo: fornire servizi *door-to-door on-time & on budget*, cioè affidabili ed a costi contenuti.

Il web fornisce lo strumento attraverso il quale industria e logistica si combinano in modo diverso per ridurre il grado di intermediazione tra produzione e consumo. Muta

di segno la determinazione della produttività totale dei fattori, con un calante peso dei fattori tradizionali del capitale e del lavoro, ed una contestuale crescita di quello che gli economisti hanno definito il “residuo”, vale a dire l’insieme di tutti gli altri fattori che contribuiscono alla competitività di una impresa, di un settore industriale, di un sistema economico.

Ne deriva una crescente influenza dell’ambiente esterno, che deve essere maggiormente attrattivo per generare investimenti mirati sulla innovazione, sulla qualità del prodotto, sulla efficienza. Per questa ragione, le politiche economiche per lo sviluppo industriale, che erano state messe in soffitta negli anni precedenti per dare spazio a schemi liberisti, tornano ad essere invece strumento indispensabile per rivitalizzare il tessuto industriale e sociale. Per rendere però efficaci gli interventi del settore pubblico è necessario innanzitutto comprendere la direzione di marcia che hanno assunto le trasformazioni produttive.

Il quadro geografico dei flussi è caratterizzato da continue mutazioni, strettamente legate all’andamento del commercio internazionale, ma anche agli equilibri politici, alle tensioni sociali e religiose ed in qualche caso, purtroppo, alle guerre. I semilavorati, che un tempo si producevano a distanza ravvicinata dalla singola fabbrica o dall’insieme degli insediamenti produttivi (i distretti di una volta), stanno sempre più diventando oggetto di un processo di ri-localizzazione industriale (de-localizzazione all’estero, ma anche *re-shoring*). La geometria produttiva e logistica si scompone e si ricompone con una velocità alla quale non eravamo abituati.

La persistenza di una situazione di stagnazione economica in una parte dei Paesi a capitalismo maturo contribuisce a generare un eccesso di capacità di offerta, nelle infrastrutture e nei servizi, che determina un effetto di ri-dislocazione dei flussi delle merci, alimentando, di conseguenza, il ridisegno delle filiere di trasporto e di logistica, i cui esiti sono ancora incerti e richiedono un attento monitoraggio. Molti osservatori sono ormai convinti che siamo in presenza non più di un aggiustamento congiunturale, sia pure di lunga durata, ma, probabilmente, di una forma di vera e propria “discontinuità strutturale”.

Il grado di consapevolezza sulla intensità delle trasformazioni resta però non adeguato alla sfida. Questo aspetto vale in particolare nei territori, come il Mezzogiorno, che, partendo da una condizione di maggiore debolezza competitiva, hanno risentito maggiormente della crisi. Nelle regioni meridionali, “il tessuto industriale è formato in massima parte da piccole, se non piccolissime imprese, con una dimensione media che va dai sei addetti della Basilicata ai tre della Calabria (media italiana di 9 addetti per impresa)” (Spinedi, Curi, & Dallari, Proposte di linee guida per lo sviluppo del settore dei trasporti e della logistica nel Mezzogiorno, 2015, p. 8).

La questione della dimensione delle aziende, e della conseguente capacità di adeguamento tecnologico, non riguarda solo il Mezzogiorno, ma più in generale l’insieme dell’economia italiana. Sull’occupazione totale le micro-impresе pesano per oltre un quarto, sostanzialmente il doppio di quanto accade nei principali Paesi industrializzati.

Le conseguenze di questo assetto non sono trascurabili sulla competitività del tessuto manifatturiero del nostro Paese: “Senza imprese di dimensione almeno medie ... sarà

difficile che ci siano ricerca ed innovazione tecnologica, sviluppo equilibrato ed autopropulsivo, e che qualunque tipo di impresa industriale e non, senza infrastrutture di livello europeo, non ha futuro” (Pescosolido, 2017, p. 11).

Di converso, nella classifica Fortune sulle 500 maggiori imprese del mondo per fatturato, l'Italia ne vede presenti solo 9. In termini di peso percentuale sugli addetti dell'industria manifatturiera, per classe dimensionale, le aziende con più di 500 dipendenti sono passate a contare nel nostro Paese dal 25,6% del 1951 al 9,6% del 2011. Anche l'assetto proprietario delle prime 100 aziende per fatturato segnala un indicatore divergente rispetto alla realtà delle altre economie industrializzate: “un terzo è a proprietà e gestione familiare, un altro terzo è controllato da imprese estere, mentre l'ultimo terzo – concentrato soprattutto nei settori ad elevata intensità di capitale, dell'energia e delle *public utilities* – ha ancora il settore pubblico come azionista di *blockholder* rilevante, nonostante le massicce privatizzazioni degli anni Novanta” (Di Martino & Vasta, p. 195).

Restiamo dunque “un modello di capitalismo fatto di imprese troppo piccole, imprenditori che guardano prevalentemente al risultato di breve periodo, e con un ruolo marginale affidato all'innovazione” (Di Martino & Vasta, p. 16). Nel passaggio stretto di un cambiamento di paradigma, vengono al pettine nodi antichi ed irrisolti, che possono essere affrontati a patto di mettere in campo strumenti innovativi di politica industriale.

La leva che va attivata è la ripresa degli investimenti, in particolare nei settori a più elevato grado di innovazione. Senza un adeguamento della capacità produttiva, non solo dimensionale ma anche qualitativo, la traiettoria di uscita dalla crisi decennale che abbiamo attraversato sarà più lunga: “la forza trainante della crescita economica e dello sviluppo sono gli investimenti, sia pubblici che privati, nell'innovazione tecnologica e organizzativa” (Mazzucato & Jacobs, 2016, p. 33).

Vedremo nel corso della nostra analisi che le zone economiche speciali possono costituire proprio quel punto di congiunzione tra industria, infrastrutture e logistica, opportuno per rilanciare gli investimenti, in particolare nelle aree a debole capacità di sviluppo endogeno.

Attrarre aziende a capitale estero dimensionalmente rilevanti, per costruire filiere radicate sul territorio, e far crescere le medie e piccole imprese italiane, riuscendo per questa via a reindirizzare il sistema produttivo verso vocazioni ad elevato contenuto tecnologico, sono due assi di intervento di una politica industriale moderna. Le zone economiche speciali, come dimostra l'esperienza internazionale che è maturata attraverso questo strumento, costituiscono una opportunità che va colta per mutare il volto della specializzazione manifatturiera del nostro Paese.

Il tessuto delle istituzioni poste a coordinamento delle azioni di politica economiche ed il sistema delle regole del gioco costituiscono un fattore determinante per il miglior funzionamento del mercato. Troppo spesso, in questi ultimi decenni, si è sottovalutato il ruolo della cerniera che si determina tra l'azione degli imprenditori ed il contesto sociale: “La crescita è il prodotto di una coevoluzione delle strutture tecnologiche, aziendali e industriali e delle istituzioni sociali e pubbliche che le sorreggono, collegate

fra loro attraverso complicati processi di retroazione” (Mazzucato & Jacobs, 2016, p. 33).

Intanto, avanzano nuove sfide, che sono dettate dalla riconfigurazione dei processi produttivi secondo i paradigmi di industria 4.0. La digitalizzazione rappresenta il driver primario del cambiamento in corso. “Le tecnologie digitali stanno determinando cambiamenti drammatici negli anni recenti, guidate da tre fattori chiave: costi di informatizzazione più bassi, costi di stoccaggio calanti, e costi decrescenti per la banda larga” (Deloitte University Press, 2016, p. 3). Ma la trasformazione in corso nel sistema produttivo si legge completamente solo se si analizza parallelamente quello che sta accadendo nel sistema logistico e distributivo.

Occorre sottolineare che “la strada verso l’economia digitale passa attraverso la logistica, l’industria che orchestra il flusso delle merci nella catena del valore dentro ed attraverso le nazioni” (Global Coalition for efficient logistics, 2016, p. 18). Siamo quindi in uno scenario caratterizzato dalla contestuale e sinergica trasformazione in corso sia nel mondo produttivo sia nel sistema logistico: per poter indirizzare le forze politiche in direzione di un cambiamento necessario, da parte delle istituzioni e degli operatori, vanno letti i segnali che provengono dalla intersezione che si sta determinando in entrambe le sfere.

In generale, manca soprattutto una visione sistemica dei mercati e delle catene del valore che si generano nella struttura del flusso delle merci, modificando il ruolo dei diversi soggetti economici. Siamo in presenza di una discontinuità che rivoluziona non solo l’organizzazione delle reti di trasporto ed i servizi di logistica, ma anche il rapporto tra produzione e distribuzione: accanto alla digitalizzazione agisce la disintermediazione, esponenzialmente crescente nel corso del tempo più recente, oggi diventata tratto dominante del cambiamento nel paradigma produttivo e logistico del nostro tempo. Le conseguenze si manifestano in una drastica riduzione dei costi di transazione, che caratterizzavano il precedente modello di organizzazione economica. “Se dovessimo rappresentare l’utilizzo della parola disintermediazione su un piano cartesiano che ha in ascisse il tempo, dal 1960 circa ad oggi, ed in ordinate il numero delle occorrenze, vedremmo disegnarsi una linea che cresce lentamente sino al Duemila, poi un po’ più velocemente dall’inizio del nuovo millennio sino a qualche anno fa, diciamo al 2008, e che a partire da quel momento si impenna per salire oggi vertiginosamente” (Belloni, 2017, p. 1).

La disintermediazione non costituisce l’unico elemento che orienta il settore industriale e quello logistico verso il cambiamento. L’altro fattore è dato dalla efficienza consentita dalle nuove tecnologie, applicate soprattutto alla migliore utilizzazione del capitale immobilizzato: “Nel mondo ci sono case vuote, vetture ferme, aerei e bus che fanno il viaggio di ritorno vuoti, ed è questo il brodo di coltura ideale perché crescano e si sviluppino modelli di business improntati sull’efficienza, a patto che si sia capaci di sfruttare le tecnologie per raccogliere ed analizzare quei dati che rivelino le inefficienze, quelle evidenti e quelle nascoste” (Belloni, 2017, p. 51).

Questo profondo cambiamento si legge – in particolare - nel settore della corrieristica, tradizionalmente legato, come era in origine, ai servizi postali, mentre intanto la natura delle attività economiche gestite si è modificato in modo significativo, orientandosi

sempre più verso il commercio elettronico e la gestione di catene globali di trasporto e logistica per le grandi e le medie multinazionali manifatturiere.

La gestione dell'ultimo miglio logistico si presta in particolare all'applicazione della disintermediazione e della efficienza del capitale mediante il ricorso alle nuove tecnologie perché in questo segmento si riflettono in particolare i costi di congestione, che rendono particolarmente costose queste operazioni.

Siamo in presenza di un mercato che oggi è già molto rilevante, pari a circa 70 miliardi di euro all'anno – con Cina, Germania e Stati Uniti che concentrano più del 40% delle transazioni. I volumi d'affari della corrieristica sono destinati a raddoppiare nel corso dei prossimi dieci anni. In questo segmento di mercato si osserverà anche una rivoluzione tecnologica particolarmente rilevante: l'80% delle consegne avverrà facendo ricorso a veicoli autonomi di consegna (AVD) (McKinsey&Company, 2016). Cominciano ad essere sperimentate forme di distribuzione che saranno destinate a rivoluzionare il modello di organizzazione logistica dell'ultimo miglio, e poi anche dei flussi di merce di media percorrenza.

In Islanda i droni stanno cominciando ad operare in un'area sperimentale di 2,5 km lungo la baia che separa le due parti della capitale Reykiavik, ma le operazioni presto potrebbero estendersi al resto del territorio. Normann Foster, uno dei più illustri architetti del mondo, ha progettato il primo *droneport* in Rwanda, con l'obiettivo di costruirne tre che garantiscano la copertura del 44% del territorio dello Stato africano. A Boulder City, in Nevada, sarà presto inaugurato il primo aeroporto al mondo per i droni. L'industria dei velivoli comandati a distanza ha in previsione una crescita del proprio volume di affari di 82 miliardi di euro nei prossimi dieci anni, ed offrirà almeno 103.000 nuovi posti di lavoro (Sebastiani, 2017, p. 380).

In questo contesto, l'affermazione dell'e-commerce costituisce un fattore di drammatica discontinuità nella riorganizzazione del sistema distributivo e logistico: saltano i passaggi di intermediazione tradizionale e si affermano grandi soggetti aggregatori che governano catene del valore nelle attività di trasporto e logistica, spesso con una strategia di *make*, con controllo diretto dei tasselli fondamentali dell'offerta.

Alla base di questo ridisegno del modello di organizzazione produttiva e distributiva sta la riscrittura determinata dall'intreccio che si è determinato tra telecomunicazioni, trasporti, logistica e produzione industriale. “L'85% della popolazione mondiale nel 2017 avrà accesso ad internet tramite il mobile; nel 2014 negli Stati Uniti l'89% degli adulti possedeva un telefono mobile, mentre solo nel 2002 la percentuale era del 64%; in Africa la percentuale del 2014 era la stessa degli Stati Uniti, ma nel 2002 era ancora più bassa, pari al 33%” (Belloni, 2017, p. 28).

La tecnologia, inevitabilmente, riscrive le regole di organizzazione del lavoro, in tutti i settori. In particolare, l'incrocio tra logistica e settore dei corrieri espresso mette in evidenza tale aspetto, spesso sottovalutato nel dibattito pubblico, orientato più a valutare le ricadute sulla connettività tra sistema produttivo ed economia mondiale.

“La conflittualità nei porti, negli aeroporti, sulle autostrade, sui traghetti, nelle piattaforme logistiche, è molto elevata, senza confronti con gli altri settori industriali o commerciali” (Bologna, Banche e crisi. Dal petrolio al container, 2013, p. 9). Si sono

affermati, nei decenni recenti, modelli di precarizzazione della mano d'opera nel settore del trasporto e della logistica, che sono stati strumenti per affrontare una crisi di forte caduta della domanda di mobilità delle merci.

Anche la delocalizzazione produttiva nei Paesi di nuova industrializzazione è stata dettata dalla ricerca di un minore costo del lavoro, reso possibile dalla rivoluzione dei trasporti, con il drammatico calo dei noli marittimi dovuto all'aumento della capacità produttiva offerta ed al gigantismo navale, che ha ridotto il costo per unità di carico.

La competitività di prezzo, decisiva anche per lo sviluppo della globalizzazione, è dovuta non soltanto alla evoluzione tecnologica dei due settori (industria e logistica), ma anche ad un livello di sfruttamento della manodopera nell'intera catena delle transazioni che vanno dalla domanda di servizio alla consegna finale delle merci, o dei piccoli colli. Questo assetto si è determinato progressivamente nel tempo, ed è acuito dalla catena delle sub-forniture che ne caratterizza l'evoluzione.

I processi di *outsourcing* non hanno riguardato solo il settore manifatturiero, come si tende normalmente ad osservare, ma anche l'industria del trasporto e della logistica. Sono state esternalizzate le attività vettoriali, ed anche gli operatori di trasporto di medio-grande dimensione, che disponevano di flotte proprie, si sono orientati a ricorrere sempre di più a "padroncini" di piccole dimensioni, che competono costantemente al ribasso sul valore della propria prestazione.

Nei magazzini di logistica la *frammentazione dei soggetti* è stata ancora più esasperata, soprattutto per le operazioni di manipolazione delle merci, non solo per il ricorso alla terzizzazione delle attività da parte degli operatori logistici, ma per una catena di sub-forniture che in molti casi moltiplica i livelli di intermediazione.

In tale contesto, la condizione del lavoro sta cambiando, per effetto delle delocalizzazioni produttive, delle maggiori flessibilità necessarie, della crescita della disoccupazione tecnologica che sarà determinata dalla rivoluzione di industria 4.0 e dalle trasformazioni di assetto produttivo della logistica. "Il lavoro ha subito sia un processo di dematerializzazione e flessibilizzazione, sia di esternalizzazione e concentrazione" (Astrid; Google;, 2017, p. 32).

Le conseguenze di tale riorganizzazione abbracciano una dimensione plurima, che non può essere solo letta in chiave negativa e regressiva. "Non ci si può limitare a constatare le, pur realistiche, minacce alle prospettive di occupazione per le nuove generazioni e l'inerzia della politica e dell'economia nazionale a recepirne i segnali di allarme e reagire, ma occorre individuare prontamente le nuove opportunità ed i nuovi profili di competenza digitale" (Astrid; Google;, 2017, p. 4).

Questo approccio è necessario per dare competitività e prospettiva di sviluppo per il nostro Paese. Politiche esclusivamente difensive rimandano solo l'appuntamento con la riconfigurazione dei modelli di organizzazione del lavoro che dovranno comunque essere affrontati.

Alla disarticolazione del sistema logistico, corrisponde, come in tutti i mercati maturi, una *concentrazione degli operatori economici* che dominano la domanda e detengono quote crescenti di quote di mercato, riversando gli effetti della crisi, che ancora perdura in molti Paesi, lungo la catena degli operatori con minore potere e con minore capacità di assicurare ai clienti una prestazione integrata, inserita all'interno delle reti mondiali

dei flussi, che sono sempre più necessarie per presidiare i mercati, garantire tempi di consegna adeguati ai clienti (industrie o individui).

Anche per questa ragione *i confini, una volta più definiti, tra i diversi segmenti delle attività di trasporto e di logistica, tendono a farsi meno netti*, e stanno nascendo industrie conglomerate che si propongono di raggiungere masse critiche su scala mondiale tali da superare barriere settoriali, svolgendo una funzione più baricentrata sul ruolo di integratori di sistema, che non di operatori specializzati.

A pagarne il prezzo sono le industrie tradizionali della vezione: il trasporto stradale ed il trasporto ferroviario. Chi resta confinato entro un ruolo di specializzazione settoriale/modale diventa suddito delle conglomerate che aggregano attività e mercati, svolgendo una funzione di feudatari rispetto ai vassalli ed ai valvassini, controllando più direttamente la domanda di trasporto che viene dalle imprese. Continuando nella metafora, si prospetta un “medioevo logistico” che tende a contrastare con la modernità che tradizionalmente siamo tentati di attribuire a questo settore così rilevante del processo di mondializzazione.

Secondo un recente studio presentato dalla sezione veicoli industriali dell'UNRAE (Associazione dei costruttori esteri) (GIPA Italia, 2015), l'autotrasporto, che sempre più è anello di una catena governata dagli operatori logistici e dai corrieri espresso, soprattutto quando il mercato degli operatori di trasporto è frammentato e ridondante in termini di numerosità degli operatori con pochi mezzi, ha risentito pesantemente dell'andamento economico del nostro Paese.

Nel quinquennio tra il 2008 ed il 2013, la percorrenza delle flotte italiane è calata del 25%, il trasporto merci su strada si è ridotto del 35% ed il consumo di carburante è calato del 37%, mentre il PIL, nello stesso periodo ha registrato una contrazione di 9 punti percentuali. Nello stesso tempo le percorrenze autostradali dei mezzi pesanti sono calate solo del 14,5%.

Una delle spiegazioni possibili di questo andamento può essere l'affidamento all'autotrasporto della trazione primaria di lunga percorrenza, ottenuta grazie ad una maggiore flessibilità e ad un minore prezzo dell'autotrasporto rispetto al trasporto ferroviario, che vocazionalmente dovrebbe essere invece più competitivo proprio per le lunghe percorrenze. Nel nostro Paese, una quota della minore perdita di percorrenza autostradale per i mezzi pesanti è sicuramente stata appannaggio delle flotte non italiane che assicurano prezzi minori per gli operatori delle catene logistiche.

Negli anni della crisi, duemila flotte di trasporto merci hanno cessato l'attività, mentre altre hanno seguito la via delle fusioni, delle trasformazioni, dell'esodo di una parte o di tutta la flotta verso altri mercati. La delocalizzazione delle attività di trasporto merci ha determinato una contrazione per le entrate dello Stato: sono stati persi quasi 10 miliardi di euro per le accise, 420 milioni per mancati introiti IRAP. La perdita di 197.000 posti di lavoro ha determinato mancati contributi IRPEF per 1,3 miliardi di lire.

Nello stesso quinquennio sono andate perse circa 5.200 immatricolazioni annue di veicoli registrati all'estero, con una perdita media annua per lo Stato di 1 miliardo di euro. Insomma, anche le finanze pubbliche hanno pesantemente risentito di una rilocalizzazione delle flotte alla ricerca di mercati del trasporto più dinamici rispetto al

territorio nazionale. Anche in questo caso si sottovaluta come lo svilupparsi di una diversa geografia industriale possa modificare le coordinate dell'economia nazionale, finendo per impoverirla.

Il declino della trazione ferroviaria merci, ed i tentativi di una sua ripresa partendo da una più stretta integrazione tra vezione e logistica, sono temi complessi che richiederebbero maggiore approfondimento analitico. Basti qui ricordare come si sia determinata in Europa una sorta di “congiunzione astrale” negativa, che ha fatto coincidere l'avvio effettivo della liberalizzazione del settore con l'inizio della crisi economica che stiamo ancora vivendo e che qualcuno ha definito la “guerra dei setti anni”, che ormai stanno diventando dieci.

In questa fase, alla crisi delle attività vettoriali si sta rispondendo con progetti infrastrutturali molto impegnativi, che certamente non sono destinati a vedere la luce in tempi brevi e che comunque possono dare solo un'opportunità di potenziamento dei servizi, senza certezza in termini di competitività dei servizi stessi sul mercato.

Sull'onda del successo dei collegamenti ferroviari Europa – Asia – Cina, per esempio, la Russia sta progettando importanti interventi sulla Transiberiana ed in generale un potenziamento delle infrastrutture in tutto il continente euro-asiatico. Il progetto prevede la realizzazione, accanto alla nuova linea ferroviaria (parallela in parte alla vecchia Transiberiana), anche un'autostrada, condutture per petrolio e gas, impianti per l'energia elettrica e l'acqua, intere città. Un'infrastruttura costosissima (nell'ordine di migliaia di miliardi di euro), in grado di attivare grandi ricadute sull'economia nazionale.

Cambiamenti radicali si delineano intanto all'orizzonte nella mappa delle imprese operanti nel mercato dei corrieri espresso e della logistica. Negli anni Novanta e nel primo decennio del ventunesimo secolo, la Germania ha svolto un ruolo determinante nelle trasformazioni di settore, con le acquisizioni di DHL da parte delle poste tedesche e di Schenker da parte delle ferrovie tedesche, assumendo una posizione di vantaggio strategico nell'industria della logistica e dei corrieri espresso.

Per l'economia tedesca, Paese a forte vocazione esportatrice, poter contare sul controllo delle reti di flusso ha costituito un vantaggio competitivo che ha favorito la conoscenza dei mercati emergenti ed un accesso privilegiato ai flussi di merci ed alla costruzione delle catene di penetrazione commerciale nei Paesi a più elevato tasso di sviluppo.

Ora l'ago della bilancia pare di nuovo spostarsi sull'altra sponda dell'Atlantico: a maggio 2016 il gigante della logistica e del corriere espresso FedEx ha ufficialmente acquisito l'olandese TNT Express per 4,8 miliardi di US\$. La nuova società nata dalla acquisizione conterà su 383mila dipendenti, rispetto ai 484mila di DHL ed ai 435mila di UPS.

L'aspetto più rilevante del nuovo network costituito con la fusione è rappresentato dalla presenza di 550 depositi e centri di smistamento, che consentono di servire 44 Paesi nel mondo, con una rete particolarmente fitta e ramificata in Europa.

Non è questa la sola mossa recente di FedEx, che dimostra in questi mesi un dinamismo davvero impressionante. Il corriere espresso americano basato a Memphis ha messo a segno un nuovo colpo (Morino, 2015), di dimensione molto minore dal punto di vista

finanziario rispetto alla acquisizione precedentemente descritta, ma molto rilevante per l'economia del nostro Paese, in questa fase di faticosa uscita dalla lunga crisi. FedEx ha deciso di investire 15 milioni di euro per triplicare gli spazi logistici di cui dispone all'interno dell'aeroporto di Malpensa.

Nell'estate del 2016 è stata realizzata, nella Cargo City, la consegna di un nuovo magazzino altamente automatizzato per la movimentazione delle merci, in un'area coperta da 15mila mq. Contemporaneamente in Francia la stessa azienda ha messo in esercizio il più grande centro europeo per la distribuzione corrieristica.

Del resto, FedEx è l'unica compagnia che effettua un volo diretto cargo tra gli Stati Uniti e Malpensa, mettendo in collegamento l'area di Milano con l'hub principale della compagnia, fornendo in questo modo all'industria italiana un potente strumento di penetrazione nel mercato nord-americano, nel momento in cui la svalutazione dell'euro nei confronti del dollaro realizza un vantaggio competitivo che dovrebbe decisamente favorire i flussi dall'Italia verso gli USA.

Nel 2014 i colli trasportati da FedEx dall'Italia verso l'Europa sono cresciuti del 28%, rispetto al 6% dei flussi diretti verso gli Stati Uniti. Soprattutto con l'acquisizione di TNT, ma anche con il rafforzamento della presenza cargo a Malpensa, FedEx lancia una sfida aperta agli altri grandi colossi del mercato, DHL ed UPS.

La Cina sta rispondendo con una iniziativa in grande stile, attraverso il progetto “*One belt one road*”, destinato a mobilitare una grande quantità di risorse finanziarie per disegnare e costruire rotte di connessione capaci di assicurare competitività alle esportazioni della propria potente industria manifatturiera.

Sinora questo progetto si è concretizzato in un poderoso investimento infrastruttura all'interno della Cina, e comincia a manifestare anche i suoi effetti fuori dai confini del colosso asiatico con gli investimenti infrastrutturali in Africa, con le acquisizioni alcune piattaforme strategiche nei nodi intermodali (pensiamo al Porto del Pireo in Grecia), con una campagna di imponente informazione tendente a costruire rotte ferroviarie di lunghissima percorrenza dall'Asia all'Europa.

Intanto continua il disegno egemonico, ancora non completato, per diventare attore primario del trasporto marittimo mondiale, mediante l'azione delle grandi compagnie cinesi che stanno effettuando investimenti e coordinamenti con l'obiettivo di diventare leader di mercato.

Insomma, esiste anche una competizione tra sistemi economici per governare i flussi logistici mondiali, nella consapevolezza che questa leva sarà fondamentale nella battaglia per la supremazia economica dei prossimi decenni. La connettività è diventata terreno di confronto, ed in prospettiva anche di scontro, tra i colossi economici globali, siano essere Stati, ed anche multinazionali.

Non è solo la dinamicità degli assetti tra gli operatori, e le mosse di quelli attualmente più dinamici, a determinare una continua trasformazione del mercato dei trasporti, dei *courrier express* e della logistica. Oggi l'elemento di maggiore innovazione è costituito dalla crescita, che sarà progressivamente esponenziale nel tempo, del *commercio elettronico*, e delle drammatiche implicazioni che tale tendenza implicherà in modo trasversale nella vita economica, non solo per i settori di cui stiamo parlando, ma anche per la rete della distribuzione commerciale e per le industrie manifatturiere. “La E-

logistics può essere definita in vari modi per la vastità delle implicazioni e delle interazioni nei processi” (Angheluta & Costea, 2010).

Siamo in presenza di una poderosa concentrazione di massicci investimenti da parte dei giganti di questo settore; Amazon ed Alibaba hanno annunciato nei prossimi anni investimenti nella riorganizzazione della catena logistica per oltre 16 miliardi di dollari. Le conseguenze di questa concentrazione di risorse finanziarie per la riconfigurazione del modello distributivo non avrà conseguenze solo per gli attori del mercato trasportistico, ma anche per le scelte che dovranno compiere le imprese del settore manifatturiero.

Questo canale di distribuzione logistica modifica radicalmente la relazione tra produttori, distributori e consumatori: “Nel mondo contemporaneo compratori e venditori interagiscono in modo crescente con internet, meccanismo di comunicazione in cui l’informazione su prodotti e prezzi è facilmente collezionabile e confrontabile, mentre i confini geografici smettono di giocare un ruolo significativo” (Matros & Zapechelnuyck, 2010, p. 1).

L’incrocio tra sviluppo del commercio elettronico e struttura della grande distribuzione organizzata sta determinando innovazioni il cui esito sarà determinante per la ristrutturazione del mercato. Amazon ha acquisito Whole Food, una catena specializzata nel commercio di prodotti di qualità, mentre Walmart, la più grande realtà mondiale del commercio di larga scala, ha avviato una collaborazione strategica con Google, per ricorrere in modo più massiccio al commercio elettronico.

I mercati virtuali si distinguono nettamente da quelli tradizionali per due ragioni essenziali: da un lato, in un mercato tradizionale al venditore è abitualmente applicata una *flat fee* finalizzata ad utilizzare un determinato logo per una determinata unità di tempo; dall’altro, nelle transazioni via internet molte informazioni sono registrate in modo tale che la fee per il servizio legato alle vendite o al fatturato può dipendere da una molteplicità di variabili, in particolare dalla remunerazione rispetto al fatturato che il venditore riceve.

I luoghi virtuali di mercato dell’e-commerce sono grandi bazaar che non dipendono dalla localizzazione geografica. Colossi come Amazon, eBay, Yahoo, Cellbazar ed altri cominciano a farsi una competizione feroce per accaparrarsi clienti mediante la maggiore capacità di penetrazione verso il cliente finale, per la varietà dei prodotti, offerti, per la rapidità nelle operazioni logistiche, per la qualità dell’offerta selezionata. La strategia di penetrazione di questi grandi operatori crea una profonda discontinuità di mercato, in quanto è destinata a creare un nuovo modello di business.

Amazon oggi rappresenta il 35% circa delle spedizioni corrieristiche delle grandi organizzazioni postali. Dall’essere cliente di queste prestazioni il colosso statunitense si sta organizzando per integrare la filiera e governare direttamente il ciclo produttivo, anche perché intende offrire ai propri consumatori prestazioni di sempre maggiore eccellenza nelle consegne.

In Gran Bretagna, ad esempio, Amazon ha acquistato una quota di minoranza in Yodel, che, con 145 milioni di spedizioni anno e più di 5.000 camion per le consegne, è il più grande player su quel mercato. In Francia, grazie al 25% di quota azionaria in Colis-

Privé, Amazon ha conquistato un controllo significativo su un attore del mercato che effettua più di 25 milioni di spedizioni anno, con 1.700 camion (Wyman, 2015).

Nel futuro si possono immaginare altre mosse di profondo cambiamento da parte del colosso del commercio elettronico: una delle ipotesi sulle quale Amazon sta lavorando riguarda il servizio *Seahorse shipping*, che consiste nella predisposizione di un convoglio marittimo che contiene sei navi di minore dimensione. Tale servizio navigherebbe off shore, non attraccando mai in porto, mentre sei navi containers di minore dimensione sarebbero destinate ad attraccare in porti differenti.

Prima abbiamo detto che il cambiamento di paradigma non riguarda solo le grandi multinazionali del commercio elettronico, ma anche una serie di nuovi operatori che si sono proposti con successo sul mercato i segmenti specializzati, fungendo da nuovi intermediari tra la produzione ed internet.

Ne è testimonianza, per il caso italiano, l'esperienza della Yoox, una *newco* che opera, ormai da diversi anni, nel commercio elettronico dei migliori marchi dell'alta moda italiana, rapidamente quotata sul mercato borsistico per finanziare uno sviluppo a doppio *digit* in fasi di drammatica crisi per l'economia.

Nel 2015, a quindici anni dalla sua fondazione, Yoox ha acquisito il principale marchio concorrente in Europa, Net-A-Porter e ne nasce un operatore con un fatturato pari a circa 1,3 miliardi di euro l'anno. In questo caso la stessa idea di business è legata ad un concetto di innovazione tecnologica e logistica allo stesso tempo: vendere in vetrina elettronica i prodotti dell'alta moda italiana, con la possibilità di ricevere i capi prescelti a casa e di poterli riconsegnare senza spese (*reverse logistics*) nel caso in cui il prodotto non corrisponda al gusto del consumatore.

Il caso Yoox, qui brevemente descritto, è forse uno dei più rappresentativi ma certamente non l'unico all'interno di un settore che sta vivendo profonde trasformazioni. Da Misguided, la società di shopping di moda on line che ha stretto un accordo di partnership con l'operatore logistico Norbert Dentressangle ad Uber, l'operatore che ha avviato una competizione aperta ai servizi di taxi su scala internazionale, e che sta ora iniziando a proporsi anche come operatore dell'ultimo miglio nella consegna delle merci, la concorrenza al "vecchio" sistema dei corrieri espresso sta crescendo a vista d'occhio.

Per molti osservatori, infatti, è la radicale evoluzione delle tecnologie digitali a determinare un netto "scompaginamento" nel settore dei corrieri espresso, con particolare riferimento all'area delicata e cruciale della consegna nell'ultimo miglio. Insomma, siamo in presenza di cambiamenti radicali nell'industria della corrieristica, cambiamenti guidati in primo luogo dalle innovazioni tecnologiche che trasformano interi sistemi industriali in *commodities* e che modificano in profondità la logica dei mercati. L'intero settore della logistica ne sarà investito, nel corso dei prossimi anni.

Insomma, siamo in presenza di un mutamento profondo sia nel mondo della organizzazione logistica sia nel sistema di distribuzione dei prodotti su scala internazionale. Questi cambiamenti, soprattutto per le aree ancora svantaggiate della economia industriale, si possono governare e trasformare in una opportunità solo a condizione che siano definiti interventi di politica industriale capaci di attrarre

investimenti coerenti con il nuovo scenario della competizione mondiale, introducendo una cultura gestionale e manageriale ad alto tasso di innovazione.

Proprio la intersezione tra logistica e produzione industriale consente di generare questa trasformazione. Le zone economiche speciali, come vedremo nel corso del nostro ragionamento, costituiscono il veicolo di maggior successo che è stato adottato nel corso dei passati decenni, con una accelerazione che si è determinata prima nell'ultimo ventennio del secolo passato, e poi con la crisi che ha investito le economie per l'eccesso di una finanziarizzazione non regolata.

La Svimez, in particolare nel suo Rapporto del 2016 (ma aveva cominciato a ragionarne già dal 2013), ha avuto il merito di sottolineare questo intreccio: "La logistica avanzata, soprattutto se coniugata con vantaggi fiscali e doganali, come quelli offerti dalle ZES, potrebbe rappresentare una importante leva non solo per accrescere il grado di internazionalizzazione delle imprese, ma anche per favorire lo sviluppo dell'apparato produttivo dell'area" (SVIMEZ, 2016).

Le zone economiche speciali non si caratterizzano, come vedremo successivamente, solo per incentivi volti ad attrarre investimenti; costituiscono anche un laboratorio di semplificazione amministrativa, affidato all'organo di gestione, che può operare per rendere più rapida la costituzione delle imprese secondo regole meno complesse rispetto alla architettura istituzionale esistente. La sburocratizzazione dei processi è diventato, in un tempo di accelerazione dei cambiamenti, uno strumento di vantaggio comparato, e su questo punto l'Italia in generale, ed il Mezzogiorno in particolare, ha molto terreno da recuperare.

L'evoluzione delle ZES nelle economie internazionali e comunitarie

L'economia italiana sta uscendo da una lunga e profonda crisi. Anche nelle regioni meridionali cominciano a vedersi segnali di ripresa che vanno valorizzati e resi strutturali, per poter aprire un nuovo ciclo di investimenti, aumento della occupazione, maggiore competitività sui mercati internazionali.

Occorre evitare il rischio di un nuovo dualismo della economia italiana. Il primo tema da fronteggiare Secondo alcuni, “se negli ultimi anni l'economia del Nord sembra essersi ripresa – pur in presenza di molti problemi irrisolti - , il Sud precipita in un limbo definito di desertificazione economica, se non addirittura demografica” (Di Martino & Vasta, p. 86).

Le esperienze internazionali testimoniano che esistono strumenti di politica economica adeguati ad intercettare gli investimenti che servono a rendere maggiormente competitivo un territorio, sia in fase di nuova industrializzazione sia in fase di rivitalizzazione, per adeguare la struttura industriale alle nuove sfide della competizione. Si tratta di adeguare la cassetta degli attrezzi per intercettare le modalità con le quali attrarre l'interesse degli investitori e delle aziende.

Nel corso degli ultimi decenni le zone economiche speciali (ZES) si sono manifestate quale contenitore particolarmente efficace a tali finalità, essenzialmente per la agilità delle procedure, per la semplicità e l'immediatezza degli incentivi, per la capacità di generare massa critica in territori dotati di infrastrutture capaci di mettere in connessione gli output della produzione con i mercati di sbocco.

Le Zone economiche speciali sono aree geografiche delimitate, situate entro i confini nazionali di uno Stato, all'interno delle quali - per le attività economiche e imprenditoriali - sono previste disposizioni normative “privilegiate”, principalmente in materia di investimenti, incentivi fiscali, e tassazione. Attualmente, le principali tipologie di ZES sono:

- Free trade Zone;
- Export processing Zone;
- Enterprise Zone;
- Single Factory;
- Freeports;

Il fenomeno delle zone economiche speciali (ZES), avviatosi nel 1937, ha comportato la nascita di circa 4.500 zone situate in 135 paesi, perlopiù concentrate in Asia, nella regione del Pacifico e nelle Americhe (Farole, 2011, p. 23-60). Si può affermare che gli USA sono stati i pionieri, che la città di Shenzhen della Cina rappresenta il caso di maggior successo del modello e che l'India ha la più grande ZES del Mondo.

Tuttavia, la storia di questi strumenti di politica per l'attrazione degli investimenti e per lo sviluppo è molto più antica, ed include le città storiche posizionate sulle rotte del commercio internazionale. Gli esempi delle prime *free zones* sono Gibilterra (1704),

Singapore (1819), Hong Kong (1848), Amburgo (1888) e Copenhagen (1981) (Arnold, 2017).

Nel corso del tempo il concetto di ZES si è evoluto, dando vita a svariati tipi di zone che differiscono per obiettivi, mercati di destinazione e attività consentite. Le principali tipologie di ZES ad oggi esistenti sono le seguenti:

Free trade zone (FTZ). Altri modi per riferirsi a questo tipo di zona sono: *commercial free zone* e *free zone*. È un'area delimitata non molto vasta che offre strutture per lo stoccaggio e la distribuzione al fine di permettere lo svolgimento di operazioni di scambio, trasbordo, riesportazione e altre attività correlate al commercio. Sono consentite anche semplici operazioni quali imballaggio, etichettatura, smistamento e controllo della qualità delle merci. Nella maggior parte dei casi queste zone sono collocate nei più importanti porti di ingresso ai Paesi, con l'obiettivo principale di offrire un sostegno alle attività commerciali separate dal resto del territorio doganale nazionale tramite la costruzione di recinzioni. I mercati di destinazione della merce prodotta all'interno delle FTZ sono principalmente quelli del Paese ospitante e l'estero.

Export processing zone (EPZ). È un'area industriale più o meno vasta che offre impianti, servizi e incentivi speciali per lo svolgimento di attività produttive e correlate alla produzione. La merce prodotta all'interno delle EPZ è destinata esclusivamente al mercato di esportazione, e non può essere rivenduta né all'interno della zona stessa né nel mercato del Paese ospitante. Le EPZ a loro volta si suddividono in due sottotipi: quelle tradizionali, all'interno delle quali sono ammesse solamente imprese che abbiano la licenza per produrre nella zona, e la cui produzione sia interamente destinata ai mercati di esportazione, e quelle ibride, suddivise in due aree, una regolata come una tradizionale EPZ (non obbligatoriamente delimitata da confini) e un'altra all'interno della quale possono operare imprese non regolate dal regime di EPZ, alle quali è consentito vendere i loro prodotti anche in altri mercati, oltre a quello di esportazione. Attualmente, le EPZ sono le zone più diffuse a livello mondiale. Tra i Paesi che hanno adottato il regime di EPZ tradizionale, vi sono: Taiwan, Repubblica di Corea, Filippine, India, Argentina, Repubblica Dominicana, Venezuela ecc. Tra quelli che hanno adottato il regime di EPZ ibrida vi sono: Repubblica Popolare Cinese (RPC), Thailandia, Brasile, Colombia, Honduras, Emirati Arabi Uniti ecc.

Enterprise zone (EZ). Zona che ricopre un'area poco estesa, creata perlopiù nei Paesi industrializzati con lo scopo di riqualificare, tramite la concessione di convenzioni e incentivi fiscali, zone urbane o rurali degradate sia a livello fisico sia economico-sociale. Il mercato di destinazione della merce prodotta in queste zone è quello domestico.

Single factory (SF). Regime secondo il quale è attribuito lo stato di *Export processing zone* (e dunque sono concessi gli incentivi fiscali che ne conseguono) a determinate singole imprese, indipendentemente dal fatto che esse si trovino all'interno di una particolare area. Questo tipo di imprese, sparse su tutto il territorio nazionale di uno Stato, produce merce destinata esclusivamente al mercato di esportazione: Messico e Jamaica sono due stati che hanno adottato questo tipo di regime.

Freeport. È un'area molto vasta, di grandezza notevolmente maggiore rispetto a quella di tutte le altre tipologie di zona. All'interno dei *freeport* è consentito svolgere attività di ogni genere, da quelle "tradizionali" di produzione, stoccaggio ed esportazione, a quelle di vendita al dettaglio o all'ingrosso della merce prodotta dalle industrie di zona. Altre caratteristiche distintive dei *freeport* sono la vastissima gamma di vantaggi e incentivi offerti, in particolare l'esenzione dai dazi doganali di qualsiasi tipo di merce importata e il permesso di risiedere stabilmente nella zona per chi opera al suo interno. I mercati di destinazione delle merci prodotte in queste zone sono di esportazione, quello del Paese ospitante (senza alcun vincolo di quantità) e, diversamente da tutte le altre zone, anche quello interno al *freeport*. Tra i Paesi che hanno adottato il regime di *freeport* vi sono: Cina, India, Repubblica di Corea, Filippine, Colombia, Iran.

In Italia esistono oggi quattro *free zones* riguardanti il porto franco di Trieste (che è l'unico dotato di piena operatività, in quanto riconosciuto anche dai trattati internazionali del secondo dopoguerra e da una recente istituzionalizzazione), il porto franco di Venezia, la zona franca del porto di Gioia Tauro e di recente la zona franca del porto di Taranto. Non è un caso che si tratti di porti posti lungo le rotte dei corridoi marittimi del commercio internazionale, proprio a significare la continuità con le proprie sperimentazioni di carattere storico, cui si faceva prima riferimento.

Shenzhen è stata la prima zona economica speciale creata in Cina. Quando fu istituita, la cittadina era un villaggio di pescatori situato in prossimità del delta del fiume delle Perle, con circa ventimila abitanti. L'industrializzazione di Shenzhen, alla quale diedero un grandissimo contributo gli Investimenti diretti esteri provenienti soprattutto dalla vicina Hong Kong, cominciò ad operare ad agosto del 1980.

Oggi Shenzhen "dopo essere divenuta una delle prime quattro zone economiche speciali create in Cina, è una metropoli di oltre nove milioni di abitanti, con un perimetro di circa 400 kmq, ed una delle più importanti ZES del mondo, con specializzazione soprattutto nel settore high-tech (nel suo perimetro è insediata la nota società Huawei)" (D'Amico, 2016).

Gli investimenti stranieri furono veicolati principalmente nelle attività produttive (in particolare nell'industria tessile), nella creazione di infrastrutture e servizi e nel settore immobiliare. Dalla metà degli anni novanta inoltre, le autorità locali iniziarono a promuovere lo sviluppo tecnologico della zona, favorendo la creazione di industrie ad alta tecnologia.

Dopo circa trenta anni di apertura e di riforme economiche, Shenzhen ha sviluppato un'economia orientata alle esportazioni (soprattutto di prodotti high-tech), è diventata uno dei poli più importanti presenti in Cina per quanto riguarda la ricerca e lo sviluppo nel campo dell'alta tecnologia e una delle maggiori basi produttive del Paese; è il quarto più grande porto per container al mondo e possiede il quarto aeroporto cinese per grandezza.

La Cina, più in generale, ha registrato il massimo successo nella implementazione delle ZES: "La politica delle zone economiche speciali ha incrementato gli investimenti esteri diretti del 58%, non ha spiazzato gli investimenti interni e lo stock di capitale

nazionale, ha incrementato il tasso di crescita della produttività totale dei fattori dello 0,6% annuo” (Wang J. , 2009).

In Europa ci sono esempi che dimostrano la possibilità di adottare provvedimenti speciali per favorire lo sviluppo di aree disagiate. L'assenza di armonizzazione della legislazione degli Stati membri dell'Unione europea in materia di fiscalità ha consentito la nascita di regimi fiscali, ossia di aree geografiche o settoriali, che hanno goduto di una tassazione effettiva notevolmente inferiore rispetto alle medie nazionali.

A volte territori già caratterizzati da regimi doganali particolarmente favorevoli, in funzione della loro perifericità rispetto all'insieme dell'Unione Europea o delle loro condizioni economiche disagiate, hanno ottenuto le necessarie autorizzazioni europee per aggiungere a tali vantaggi un regime fiscale speciale, creando una situazione che non va confusa con i paradisi fiscali extra-europei.

In generale, si può osservare la presenza di numerose zone franche nei Paesi dell'Est Europa (quattro in Lituania, sei in Romania e quattordici in Polonia), ferma restando la necessità di distinguere le zone franche, dove esistono vantaggi di natura prevalentemente doganale, da quelle in cui invece si può beneficiare di numerose altre agevolazioni (fiscali, sugli investimenti, sui servizi eccetera), che più propriamente si possono definire zone economiche speciali.

Anche nell'area della Europa occidentale mediterranea esistono casi ormai consolidati. La Costituzione portoghese del 1976 garantisce un'ampia autonomia politica e amministrativa alla regione di Madeira. La posizione periferica e le particolari condizioni socio-economiche dell'isola, ha reso necessaria l'adozione di un regime di agevolazioni dirette a consentire il graduale raggiungimento di un livello di sviluppo assimilabile a quello delle regioni dell'Europa continentale. Inizialmente, tale obiettivo è stato perseguito con l'istituzione, nel 1980, di un *free trade zone* (FTZ).

Gli accordi stipulati per inquadrare l'ordinamento della regione autonoma di Madeira nell'ambito dell'Unione europea hanno consentito il mantenimento delle agevolazioni fino al 31 dicembre 2011, riconoscendo il funzionamento del regime introdotto e la sua capacità di favorire il graduale superamento delle condizioni di ritardo nello sviluppo socio-economico della Regione.

Le società operanti nell'ambito della FTZ beneficiano, in aggiunta alle esenzioni o agevolazioni fiscali relative alle imposte sui redditi, di notevoli vantaggi anche in materia di dazi doganali: le materie prime e i prodotti semilavorati importati nella FTZ sono esenti dal dazio di importazione se destinati alla trasformazione *in loco* in nuovi prodotti che, essendo per questo considerati fin dall'origine europei, sono esenti da dazi di importazione al momento della loro immissione nel mercato dell'Unione europea.

Nei Paesi di recente ingresso della Unione Europea i casi di ZES sono consolidati e rilevanti. La Lettonia, grazie alla sua posizione geografica strategica, costituisce per i Paesi dell'Europa occidentale la principale porta di ingresso verso gli altri Paesi baltici. Il Paese rientra negli obiettivi di sostegno della programmazione europea 2007-2013, finalizzati all'attrazione di investimenti, in particolare nell'innovazione e nella tecnologia.

La Lettonia fa parte dell'Unione Europea dal 2004, e possiede due zone franche situate a Rezekne e a Liepaja, oltre a 2 porti franchi, di cui uno nella capitale Riga. Le due

zone franche della Lettonia assumono la formale definizione di ZES e le imprese che vi operano godono di numerosi vantaggi. Ai sensi della legge sull'applicazione delle imposte nei porti franchi e nelle ZES, è dunque applicato un regime fiscale speciale alle aziende che operano nelle ZES di Liepaja e di Rezekne. Le esenzioni fiscali applicabili o le condizioni favorevoli includono, tra le altre cose:

- lo sconto dell'80 per cento sulla tassa immobiliare;
- lo sconto dell'80 per cento sull'imposta sul reddito delle società;
- lo sconto dell'80 per cento sulla ritenuta alla fonte per dividendi;
- l'esenzione dell'IVA per la maggior parte dei beni e dei servizi forniti alle imprese nelle zone franche o esportati al di fuori di esse.

Per la normativa comunitaria sugli aiuti di Stato, è possibile ricorrere allo strumento delle ZES soltanto nei territori che sono caratterizzati da uno svantaggio competitivo strutturale: “Nell’Unione Europea esistono dodici Stati caratterizzati da zone svantaggiate all’interno del proprio territorio che, in base all’ultima versione degli orientamenti in materia di aiuti di Stato a finalità regionale 2014-2020, vengono denominate Zone A ... Tra i dodici Paesi menzionati, soltanto l’Italia e la Grecia sono prive di ZES operative nel proprio territorio” (D’Amico, 2016).

La Polonia è il caso di maggior successo in Europa. Sono state istituite 14 zone economiche speciali che hanno determinato un forte impulso alla crescita del tessuto produttivo, in un arco di tempo relativamente breve, a partire dal 2004. “Le ZES sono state create in aree caratterizzate da una maggiore dipendenza dal settore statale (rispetto ad altre zone) e quindi maggiormente esposte alle dismissioni delle imprese pubbliche dei primi anni novanta” (Voytsekhovska & Butzbach, 2016). Il rationale strategico di politica economica stava dunque nel trasformare un rischio (la crisi della industria pubblica) in una opportunità (lo sviluppo di forme nuove di industrializzazione mediante l’attrazione di investimenti).

Una delle chiavi del risultato positivo determinatosi in Polonia sta anche nella efficienza del meccanismo regolatorio e di funzionamento delle ZES. “La condizione necessaria per fare business in una delle Zone Economiche Speciali della Polonia ottenendo i benefici fiscali previsti è ricevere un permesso ad operare nella Zona ... Se un imprenditore genera un reddito nella Zona da attività estranee allo scopo del permesso, il reddito derivante da queste attività non riceverà benefici fiscali” (TAAC, 2017, p. 3).

Per la individuazione delle imprese ammesse ad operare nella ZES, “l’organismo gestore è obbligato a verificare in particolare: la tipologia di attività ed il potenziale impatto per il raggiungimento degli obiettivi previsti dalla ZES; l’ammontare degli investimenti previsti; i fondi propri investiti dalla impresa” (TAAC, 2017, p. 6).

Resta da valutare l’impatto occupazionale diretto ed indiretto, che costituisce un altro elemento di estrema rilevanza, soprattutto in considerazione delle emorragie occupazionali che si sono determinate per effetto della crisi economica iniziata nel 2007.

Proprio questo aspetto genera il maggiore impatto positivo, ancor più rilevante rispetto alla generazione di investimenti: da uno studio basato su trentamila osservazioni relative alle ZES polacche risulta che “le ZES hanno un effetto positivo sull’occupazione. Ogni 100 posti di lavoro creati in una ZES, in media, determinano circa 72 posti di lavoro nel paese ospitante e 137 nei paesi confinanti ... L’effetto delle ZES sugli investimenti è più debole, ma comunque positivo. Gli investimenti in una determinata ZES non spiazzano gli investimenti nell’area fuori dalla ZES” (Pekala, Rzonca, Cizkowicz-Pękała, & Cizkowicz, 2015, p. 6).

E’ anche interessante notare la ripartizione del capitale investito per Paese di provenienza. In Polonia la quota maggioritaria deriva comunque dagli investitori nazionali, con il 20%; seguono la Germania con il 15% e gli Stati Uniti con il 12%. Se è vero che le zone economiche speciali sono concepite per attrarre investimenti esteri, il ruolo degli imprenditori locali resta comunque rilevante, e la ZES riesce anche a rivitalizzare la capacità di crescita endogena (KPMG, 2014). L’estensione territoriale delle 14 ZES polacche è rilevante, pari a circa 16.200 ettari, di cui il 61% occupato da stabilimenti produttivi, con una dimensione media pari a 1.160 ettari circa per ciascuna zona economica speciale.

Che gli investimenti attratti dalla ZES non vadano a sottrarre capacità di sviluppo in altre aree è dimostrato anche dalla analisi di quanto è avvenuto in India, altro Paese che ha consolidato una lunga esperienza sin dal 1965 - anno della istituzione della zona speciale di esportazioni in Kandla - nella definizione e nella gestione delle zone economiche speciali (Vadlamannati & Khan, 2013).

Nelle economie in transizione da un regime di pianificazione ad un sistema di mercato lo strumento delle ZES si è rivelato particolarmente adatto per stimolare partnership tra pubblico e privato: anche nel caso della Russia, che ha varato una legge sulle zone economiche speciali nel 2005, tale strumento si è rivelato utile per attivare meccanismi di positiva trasformazione economica (Guzelbaeva, Rakhmatu, & Akhmetshina, 2017). In altri casi, invece, la sperimentazione delle ZES si sta orientando verso interventi di carattere più strutturale, per favorire la nascita di incubatori tecnologicamente avanzati, destinati a generare un vantaggio competitivo sull’insieme del territorio nazionale: “Il Giappone ha avviato la creazione di Zone Speciali Strategiche Nazionali nel 2013, con l’obiettivo di migliorare la competitività internazionale dell’industria e promuovere la creazione di centri di attività economiche internazionali, dando priorità all’avanzamento della riforma strutturale del sistema economico” (D’Amico, 2016).

Inoltre, le ZES stanno diventando anche uno strumento per la diffusione degli investimenti diretti esteri, anche all’interno di una strategia di espansionismo economico. E’ quello che sta facendo la Cina in Africa: “Il governo cinese, sebbene non direttamente coinvolto nella creazione di ZES in Africa, assegna fondi per la costruzione di queste aree e assume azioni nella promozione dei progetti, che sono considerati di strategica importanza per lo sviluppo del loro Paese” (Manfredi, 2017, p. 205).

Per la Cina l’interesse principale della presenza in Africa è connesso da un lato a garantire cibo a prezzi contenuti per le proprie popolazioni e dall’altro a governare l’accesso alle materie prime ed ai biocarburanti. Questi obiettivi sono perseguiti

mediante prestiti che vengono concessi per la realizzazione di infrastrutture da parte di aziende cinesi. In caso di mancati pagamenti sui prestiti concessi, scatta il meccanismo di pagamento in beni alimentari o materie prime.

Insomma, le zone economiche speciali sono giunte ad un grado di maturazione ormai consolidato, in una fase avanzata di istituzionalizzazione. Questo processo conduce ad una riflessione anche sulle ragioni che hanno condotto al successo delle ZES. Non si tratta solo degli incentivi di natura fiscale, che certamente hanno attratto gli investimenti. “Le economie di agglomerazione sono i guadagni di produttività per le imprese che derivano dalla concentrazione spaziale delle attività economiche” (Newman & Page, 2017, p. 2).

Si formano *clusters* e catene del valore capaci di generare vantaggi aggiuntivi rispetto alla sola attrazione di impresa determinata dalla agevolazione fiscale, che costituisce l’elemento iniziale di un processo più complesso. Le economie di agglomerazione determinano vantaggi competitivi anche per l’ottimizzazione dei costi logistici, che sono ulteriormente rafforzati se le ZES sono localizzate in un perimetro che comprende porti ed interporti.

Ovviamente, non esistono solo casi di successo delle ZES. In Ghana ed in Indonesia sono state studiate evidenze di un risultato negativo dell’impatto economico di tale strumenti: nel caso del Ghana è aumentato il pesante passivo della bilancia commerciale (Boateng, Kutin-Mensah, Chiponga, & Huang, 2017), mentre in Indonesia non ha funzionato il meccanismo di attrazione degli investimenti per le aziende di media e grande dimensione, determinando un fallimento complessivo dell’esperimento (Rothenberg, Bazzi, Nataraj, & Chari, 2017).

In Italia, l’esperimento condotto, che può essere sinora avvicinato alla logica delle zone economiche speciali, sia pure con un elevato grado di specificità, è quello delle zone franche urbane, che però, come vedremo, hanno ottenuto risultati molto parziali. Il legislatore negli ultimi dieci anni ha introdotto in Italia misure volte all’attrazione di investimenti in determinate aree, prevedendo l’istituzione di Zone Franche Urbane (ZFU). Si è trattato di provvedimenti mirati a consentire lo sviluppo di microimprese, spesso collegati ad eventi di natura straordinaria, che determinavano la necessità di rivitalizzare il tessuto economico locale.

L’istituzione di ZES in Italia può essere visto come lo sviluppo del processo normativo che ha avuto inizio con le Zone Franche Urbane e che deve essere inserito in un disegno di rilancio della politica industriale per aree selezionate e delimitate. Tuttavia, cambia completamente il raggio dimensionale dell’intervento, che mira piuttosto ad attrarre investimenti di maggiore dimensione, con una logica di filiera industriale e con la capacità di generare ben altri ritorni in termini di impatto occupazionale e di capacità attrattiva di investimenti.

In queste aree, quindi, si deve prevedere la contemporanea presenza di incentivi alla attrazione degli investimenti, anche esteri, intervenendo sulle debolezze strutturali del nostro sistema economico nell’ambito di un disegno di reindustrializzazione o valorizzazione territoriale delle aree convergenza o di quelle a maggior ritardo di sviluppo economico.

La concreta attuazione di queste misure può essere realizzata se si superano tre tipi di criticità: la prima, di natura prettamente economica/finanziaria, richiede di prevedere una chiara individuazione delle misure di incentivazione, calibrate in modo tale da poter generare un effettivo vantaggio tangibile ed immediatamente misurabile per le aziende.

La seconda è legata alla definizione di un quadro organico di politica industriale e di attrazione degli investimenti, all'interno della quale si inquadrano le previsioni normative delle ZES: nelle esperienze internazionali hanno funzionato meglio i casi nei quali era chiaro l'obiettivo strategico vocazionale al quale si mirava per raggiungere il traguardo dello sviluppo produttivo.

La terza, infine, riguarda la compatibilità del regime delle istituende ZES con la normativa comunitaria con particolare riferimento a quella riguardante gli aiuti di Stato e ai meccanismi compensativi degli squilibri interni alla periferia della Ue, predisponendo adeguati strumenti di fiscalità di compensazione da usare nell'ottica di un'armonizzazione delle politiche fiscali nel medio periodo.

Le esperienze internazionali che sono maturate nel corso dei passati decenni dimostrano la robustezza dei vantaggi che le zone economiche speciali determinano per l'impatto su un insieme strategico di variabili. Anche durante la lunga fase di crisi successiva al 2007, questi territori sono stati in grado, molto meglio di altri, di resistere alle difficoltà, e di reagire con adeguatezza competitiva. "Le Zone Economiche Speciali ... hanno come obiettivo fondamentale l'aumento della competitività delle imprese insediate, l'attrazione di investimenti diretti, soprattutto di soggetti stranieri, l'incremento delle esportazioni, la creazione di nuovi posti di lavoro, e il più generale rafforzamento del tessuto produttivo, attraverso stimoli alla crescita industriale e all'innovazione" (De Luca, 2017, p. 2).

La collocazione delle ZES in nodi logistici di primaria importanza è stata una delle ragioni di successo nelle esperienze internazionali che sono maturate nel corso degli ultimi decenni. Si riscopre una identità antica dello sviluppo industriale, che ha sempre visto i porti e gli snodi logistici come una matrice essenziale per gli insediamenti produttivi, per gli evidenti vantaggi dal punto di vista delle economie di costo e della efficienza. E si conferma la lezione in base alla quale proprio i territori maggiormente svantaggiati dal punto di vista della densità industriale possono trarre i maggiori benefici da una politica economica di attrazione degli investimenti.

Nelle aree del Mezzogiorno, che hanno subito nel corso dei passati decenni, una rarefazione degli investimenti per lo sviluppo industriale, a seguito della cessazione dell'intervento straordinario, della crisi delle imprese pubbliche e della rarefazione dei capitali privati disponibili per lo sviluppo, l'istituto della zona economica speciale costituisce un veicolo di fondamentale importanza per ricostruire le condizioni per una ripresa strutturale dell'economia e dell'apparato produttivo.

L'introduzione delle ZES in Italia

Il 12 giugno del 2017 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il decreto legge n. 91 concernente disposizioni urgenti per la crescita economica nel Mezzogiorno, convertito con legge n. 123 il 3 agosto 2017. Si tratta di un provvedimento di fondamentale rilevanza per il sostegno alle politiche di sviluppo industriale e logistico del territorio meridionale.

In particolare, all'articolo 4 sono state istituite le zone economiche speciali (ZES). L'articolo 5 definisce invece benefici fiscali e semplificazioni di questo strumento: il credito di imposta viene elevato ad un valore massimo pari 50 milioni di euro per gli investimenti effettuati nelle ZES, mentre si punta su procedure semplificate ed adempimenti basati su criteri derogatori, fissati con decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri, da adottare su proposta del Ministro della coesione territoriale e il Mezzogiorno. Il secondo punto di intervento, quello relativo alla sburocratizzazione, assume particolare rilevanza, considerato il fatto che per avviare una impresa al Sud occorre il doppio del tempo che al Nord.

Entro 60 giorni, con successivo decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri, su proposta del Ministro per la coesione territoriale ed il Mezzogiorno, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, con il Ministro delle infrastrutture e dei trasporti e con il Ministro dello sviluppo economico, sentita la Conferenza unificata, si prevedeva la fissazione delle modalità ed i criteri per la istituzione delle ZES.

Tale decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri è stato in realtà adottato dal Consiglio dei Ministri il 25 gennaio 2018 e pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 26 febbraio. Nel decreto sono state definiti i requisiti della ZES, che può essere anche di carattere interregionale; la proposta di istituzione deve essere presentata dal Presidente della Regione, sentiti i sindaci delle aree interessate, e deve essere corredata dal piano di sviluppo strategico; tale documento deve individuare le aree, con evidenziazione di quelle ricadenti nell'area portuale, l'elenco delle infrastrutture già esistenti, un'analisi di impatto sociale ed economico, una relazione illustrativa del piano strategico, l'individuazione delle semplificazioni amministrative, le agevolazioni ed incentivazioni di carattere regionale.

La durata della ZES non può essere inferiore a sette anni e superiore a 14, prorogabile sino ad un massimo di ulteriori 7 anni. Il decreto fissa i compiti del Comitato di Indirizzo e stabilisce le procedure per il monitoraggio degli interventi. Resta ancora da emanare il decreto, sempre a firma del Presidente del Consiglio dei Ministri, per le semplificazioni amministrative, relativo ai procedimenti che hanno impatto con procedure di livello nazionale.

Le Regioni Campania e Calabria hanno proceduto alla approvazione del Piano strategico per le ZES, ed il Governo è intervenuto ad approvare con apposito dpcm il provvedimento istitutivo, che verrà pubblicato in Gazzetta Ufficiale a valle della registrazione da parte della Corte dei Conti.

Il quadro normativo si è sostanzialmente delineato, ed ora si potrà passare alla fase di implementazione di questo nuovo strumento di politica economica. Siamo in presenza

di una cassetta degli attrezzi che introduce una opportunità per rilanciare la crescita nelle regioni meridionali.

Nel corso degli ultimi decenni, con l'abbandono delle politiche di intervento straordinario per il Mezzogiorno e con la privatizzazione delle imprese pubbliche, l'economia delle regioni meridionali ha registrato una ripresa della forbice nella produzione del reddito e nella distribuzione della ricchezza rispetto alla media dell'Italia e della Unione Europea.

Solo nel 2016 questa tendenza si è arrestata, almeno in Campania. Ed anche il 2017 testimonia che la Campania è la regione più resiliente del Mezzogiorno, Nel 2013 la variazione del Pil regionale era del - 2,5%, mentre nel 2016 ha segnato un + 2,4%. Ma, per tornare a ridurre in modo significativo il divario, serve continuare nello sforzo intrapreso mediante azioni robuste.

Nel contesto internazionale, sono intanto emersi meccanismi e strumenti di politica industriale che hanno agito positivamente proprio sulle aree economicamente meno avvantaggiate per generare un volano di sviluppo e di ripresa industriale. Le ZES si sono affermate nel mondo come laboratori per l'attrazione degli investimenti e come incubatori di innovazione, capaci di promuovere lo sviluppo produttivo ed occupazionale.

La storia delle ZES ha conosciuto una rapida accelerazione. Il primo esperimento fuori dagli Stati Uniti risale al 1959, quando fu creata in Irlanda la *Shannon Free Zone*: veniva così superato il concetto in base al quale, nel diciannovesimo secolo, le zone franche si limitavano ad istituire zone di sospensione fiscale legate alla operatività dei porti.

Dal 1970 è iniziata la crescita nella realizzazione di tali strumenti nei Paesi in via di sviluppo ed alla metà degli anni Novanta del secolo scorso l'interesse ha cominciato ad estendersi anche ai Paesi sviluppati. Oggi esistono nel mondo oltre 4.500 zone economiche speciali, istituite in più di 135 Nazioni, che contribuiscono al mantenimento di circa 70 milioni di posti di lavoro. Nella sola Unione Europea esistono formalmente 16 ZES operative, di cui 14 in Polonia.

L'esperienza polacca mostra risultati particolarmente interessanti, raggiunti grazie allo strumento delle ZES: sono stati creati oltre 287.000 nuovi posti di lavoro tra il 2005 ed il 2015, con una attrazione di investimenti pari a 170 miliardi di euro: l'Italia, tra l'altro, è il quinto investitore nelle ZES polacche; nelle aree in cui è stata istituita una ZES, la disoccupazione è inferiore del 2-3%, ed il PIL è più alto del 7-8% rispetto alla media delle altre aree. Proprio per i positivi risultati conseguiti, il governo polacco ha deciso di prorogare gli effetti temporali delle ZES, che dovevano cessare la propria operatività al 2020, portando il tempo sino al 2026.

L'approccio utilizzato dal Governo polacco è stato identico a quello adottato nel decreto legge 91 dal Governo italiano: determinare in prima battuta, con legge nazionale, i criteri per l'istituzione delle ZES, rimandando ad atti normativi successivi la costituzione delle aree e le regole di funzionamento: si determina per questa via un approccio utilizzato per tarare meglio i meccanismi operativi e per adeguarli alle esperienze che intanto erano state maturate sul campo.

Le esperienze internazionali sulle ZES, che abbiamo sinteticamente illustrato, dimostrano che il successo è stato ottenuto grazie a due traguardi raggiunti: la costituzione di filiere di impresa dimensionalmente rilevanti e la capacità di orientare gli investimenti verso settori a più elevato contenuto tecnologico.

Si tratta proprio di alcuni degli obiettivi di politica economica che possono contribuire a modificare in positivo le debolezze competitive che si sono manifestate nel nostro Paese: “E’ necessario elaborare una serie di azioni volte sia a incoraggiare la crescita dimensionale delle imprese, sia a modificare la specializzazione settoriale troppo sbilanciata, ancora oggi verso settori maturi a bassa tecnologia. Il problema dimensionale che affligge l’industria manifatturiera italiana è particolarmente grave, visto che la capacità innovativa e la conquista di nuovi mercati emergenti appaiono sempre più intrinsecamente legate alla dimensione d’impresa” (Di Martino & Vasta, p. 278).

Ora si tratta di dare attuazione, dopo aver definito i principi generale, alle modalità ed ai criteri attuativi delle ZES per le regioni italiane che sono comprese nell’obiettivo di riequilibrio economico comunitario. Ciascuna regione dovrà approvare con un proprio provvedimento la istituzione della ZES, preliminarmente alla presentazione della domanda di cui all’articolo 4 della citata legge. Per la fase iniziale di sperimentazione sono state prese in primaria considerazione le domande della Regione Campania e della Regione Calabria, che hanno già approvato provvedimenti di Giunta per la istituzione della ZES, precedentemente alla entrata in vigore della legge n. 213/2017.

La caratteristica forte del modello italiano di zona economica speciale fonda la sua specificità nella centralità logistica dei porti di interesse comunitario, che devono facilitare il sistema delle connessioni ai mercati. Il perimetro identificativo della ZES si deve dunque fondare esclusivamente sulle aree logistiche ed industriali di collegamento tra porti, interporti e retroporti di rilevanza nazionale ed internazionale, per favorire la competitività delle imprese nell’accesso ai mercati di approvvigionamento delle materie prime e di distribuzione.

La delimitazione della ZES va correlata con gli obiettivi di sviluppo industriale e logistico che si intendono perseguire nel piano di sviluppo strategico, e deve in ogni caso prevedere, oltre alla presenza di almeno un porto di interesse nazionale, anche l’inclusione degli interporti e dei retroporti che connettono il territorio in un insieme di infrastrutture adeguate per la connettività ai mercati di approvvigionamento per le materie prime e di sbocco finale per le merci.

Per operare nella ZES usufruendo dei benefici fiscali previsti, l’impresa, se non è già insediata all’interno dell’area, deve ricevere un permesso ad operare da parte del Comitato di indirizzo. A tal fine viene previsto annualmente un bando di gara, emanato dal Comitato di indirizzo, nel quale sono specificati i criteri preferenziali di ammissione.

Se l’impresa genera un reddito nella ZES da attività estranee allo scopo del permesso ottenuto, il reddito derivante da queste attività non riceverà benefici fiscali. Nella ZES possono essere ammesse imprese che svolgono attività manifatturiera o di natura logistico distributiva, nonché imprese di servizi. Con criterio di priorità sono ammesse alle agevolazioni previste le imprese manifatturiere il cui fatturato sia orientato per

almeno due terzi alle esportazioni. Le nuove imprese che si insediano nella ZES devono operare in conformità alle disposizioni nazionali vigenti e agli apposti regolamenti adottati per il funzionamento della stessa ZES. Le imprese già presenti nel territorio interessato all'atto dell'istituzione giuridica della ZES sono registrate come imprese della ZES, e assimilate alle nuove imprese.

Tra i criteri di accesso alle infrastrutture esistenti, o programmate, all'interno della ZES, devono essere individuate le politiche per l'intermodalità, con misure di sostegno regionale alle scelte del Governo nazionale in materia di ferrobonus e di marebonus. Nella ammissibilità della proposta di ZES saranno valutate le misure di incentivazione regionale per la intermodalità, terrestre e marittima.

Nella individuazione del perimetro delle ZES, il Governo italiano ha scelto il criterio in base al quale l'area, anche non territorialmente adiacente, deve presentare un nesso economico-funzionale che comprenda almeno un'area portuale collegata alla rete transeuropea dei trasporti.

Il legame tra attrazione degli investimenti produttivi ed adeguatezza logistica costituisce una delle chiavi di volta per l'efficacia delle politiche industriali e per il recupero di competitività dei territori. Non contano più solo lavoro e capitali per generare produttività, ma anche competenze e connessioni. Nel paradigma della nuova economia industriale, la logistica svolge un ruolo determinante.

Con le ZES si apre una nuova stagione per le politiche di sviluppo nel Mezzogiorno. Né incentivi a pioggia, né intervento diretto dello Stato nell'economia. Le forze produttive potranno contare una cornice di maggiore competitività determinata da strumenti di semplificazione, crediti di imposta adeguati per la realizzazione di investimenti, contiguità ad aree già dotate di infrastrutture e di servizi per la logistica. Quando saranno adottati dal Governo i provvedimenti attuativi del decreto 91, la palla passerà al tessuto economico e sociale del Mezzogiorno, che dovrà dimostrare di essere pronto all'appuntamento dell'innovazione.

Con i recenti interventi del Governo, siamo in presenza di una inversione di rotta di rilevante portata. Nei cicli lunghi della politica economica nazionale, la questione meridionale costituisce un filo conduttore contrastante, la cui necessità è stata talora negata, salvo poi a dover comunque rientrare nella discussione politica per forza di cose: "Negli ultimi decenni la questione meridionale è uscita più volte dall'agenda del governo e della classe politica per rientrare ogni volta di forza anche se con denominazioni diverse" (Pescosolido, 2017, p. 3).

Le aree contigue ai porti di Napoli e Salerno sono candidate ad essere una delle sedi della sperimentazione. Si tratta, anche attraverso la ZES, di ricucire un rapporto tra tessuto meridionale e Paese: "Le relazioni tra Napoli e i vertici del sistema politico e di governo della nazione sono caratterizzate da una lunga, algida indifferenza intervallata da brevi scoppi di attenzione, particolarmente quando si verifica qualche episodio criminale ... La cultura politica ed economica del nostro Paese è oggi senza dubbi e senza imbarazzi ameridionale" (Sales, 2017, p. 117).

L'arretramento delle politiche economiche per lo sviluppo delle regioni meridionali, e la fine della stagione dell'intervento straordinario non sostituita da meccanismi di stimolo per la rivitalizzazione del tessuto produttivo nei passati decenni, sta

determinando un revival delle nostalgie neo-borboniche. Su questi temi si è sviluppato recentemente un ampio dibattito.

“Il successo del neo-borbonismo e di simili operazioni mitografiche non è legato soltanto all’evocazione di risentimenti antichi. Intrepreta anche una peculiare relazione tra memoria, storia e tempo presente nelle odierne società democratiche e digitali” (Pinto & Fruci, 30 agosto 2017). Serve dunque una rinascita di politiche per l’integrazione della società meridionale nel contesto nazionale ed internazionale.

Se vogliamo lavorare perché l’Italia superi la grave crisi industriale e sociale dell’ultimo decennio, una delle chiavi attraverso le quali è possibile riaprire la porta dello sviluppo è la attivazione di una nuova politica economica: le zone economiche speciali possono essere uno strumento efficace in questa direzione.

Oltre quaranta punti di differenziale negativo per il Sud nel Pil pro-capite rispetto al centro-nord non sono un coefficiente che consente di farsi soverchie illusioni su cure miracolistiche e sulla possibilità che un singolo intervento possa colmare un gap che si è determinato in una traiettoria di lungo periodo.

Alcuni segnali recenti confortano sulla possibilità di invertire la rotta: “Il Mezzogiorno è uscito dalla lunga recessione, nel 2016 ha consolidato la ripresa, facendo registrare una performance ancora migliore, se pur di poco, rispetto al resto del Paese, proprio come l’anno precedente, che avevamo giudicato per molti versi eccezionale. Un risultato dunque per nulla scontato che appare confermato dalle nostre previsioni per il biennio successivo, seppur con un lieve vantaggio a favore del Centro-Nord” (SVIMEZ, 2017, p. 3).

Non siamo più in presenza di un blocco unitario del Mezzogiorno, o di una situazione egualmente asfittica. Negli ultimi decenni il territorio meridionale si è articolato in realtà meno omogenee, e cominciano ad emergere anche aree di maggiore sviluppo, sulle quali bisogna puntare per fare crescere una massa critica attorno alla quale fare leva per modificare un modello di specializzazione asfittico, che aveva ancora traccia della industrializzazione del passato, non più corrispondente alla mutata condizione dei mercati.

“La caduta del numero delle imprese industriali in senso stretto, iniziata nel 1992 con la liquidazione della gran parte delle partecipazioni statali operanti nel Mezzogiorno, e continuata nel 2008 con la crisi internazionale, si è complessivamente arretrata; ha anzi registrato un piccolo aumento concentrato in Campania, che fa storia a sé anche perché ha raggiunto il 40% del totale delle unità operative” (Fondazione Ugo La Malfa, dicembre 2016, p. VII).

Occorre una strategia di politica economica di largo spettro. La costituzione delle zone economiche speciali può certamente fare parte di una nuova cassetta degli attrezzi capace di rivitalizzare le politiche meridionalistiche finalizzate allo sviluppo industriale ed alla competitività. Tale strumento va però inserito in un contesto più largo di interventi per la crescita economica e per la ripresa degli investimenti. Viviamo un processo di trasformazione manifatturiera e logistica che richiede una orchestra di strumenti e di azioni convergenti.

Il ruolo potenziale delle zone economiche speciali

E' questo il fronte strategico sul quale si gioca uno degli assi più delicati della geopolitica nei prossimi decenni. Lo sviluppo dei porti nei Paesi della sponda nord del Mediterraneo si gioca innanzitutto sulla capacità di essere protagonisti dei flussi di passeggeri e merci nell'area.

In questo disegno Napoli e Salerno hanno eccellenti carte da giocare. E la costituzione della zona economica speciale, che è stata formalizzata con il dpcm dell'11 maggio 2018 dopo un iter di passaggi legislativi ed amministrativi iniziato a giugno del 2017, rappresenta un vantaggio differenziale da far pesare. Con la zona economica speciale, "il porto può estendere la sua influenza oltre i confini tradizionali verso l'hinterland, includendo attività, risorse e attori del sistema economico regionale" (DeMartino, 2018, p. 37).

Attrarre e favorire investimenti manifatturieri nelle aree portuali e retroportuali, per ottimizzare i costi della logistica, costituisce una delle variabili critiche per generare vantaggi competitivi nel confronto con la concorrenza internazionale e per far ripartire la macchina produttiva, dopo la lunga crisi cominciata nel 2007. Non a caso, proprio le zone economiche speciali hanno costituito nell'area mediterranea uno degli elementi di innovazione positiva: basta citare i casi di Tanger Med in Marocco e di Port Said in Egitto.

"La competizione odierna avviene lungo le catene logistiche che connettono le origini alle destinazioni delle merci. L'attuale configurazione della competizione portuale ha luogo lungo la totalità della catena logistica, in generale formata dalle attività marittime, dalla movimentazione delle merci nell'area portuale e dai servizi di trasporto nell'hinterland" (Bottalico, 2018, p. 39).

E' questa complessità che va governata e ricondotta a sistema, abbandonando la prospettiva chiusa entro il perimetro delle sole operazioni portuali, che, pur costituendo uno snodo fondamentale, non esauriscono l'articolazione del sistema dei vantaggi competitivi lungo i quali di formano le gerarchie tra i mercati.

Negli anni recenti, lo sviluppo delle zone economiche speciali ha conosciuto un ritmo di crescita esponenziale. L'Italia, dopo un dibattito durato molti anni con la presentazione in sede parlamentare di diversi disegni di legge mai discussi, ha approvato nel 2018 una sua legislazione sulle ZES.

Non sempre le zone economiche speciali sono state costituite attorno ai sistemi portuali. Ma va detto che i casi di maggior successo nel mondo si caratterizzano proprio per tale caratteristica. Si segnala in particolare l'esperienza di Shenzhen, villaggio di pescatori di 60.000 abitanti quaranta anni fa, ed oggi metropoli da 12,5 milioni di abitanti, terzo porto del mondo per movimentazione di containers, sesta città per qualità della vita secondo le rilevazioni della Banca Mondiale.

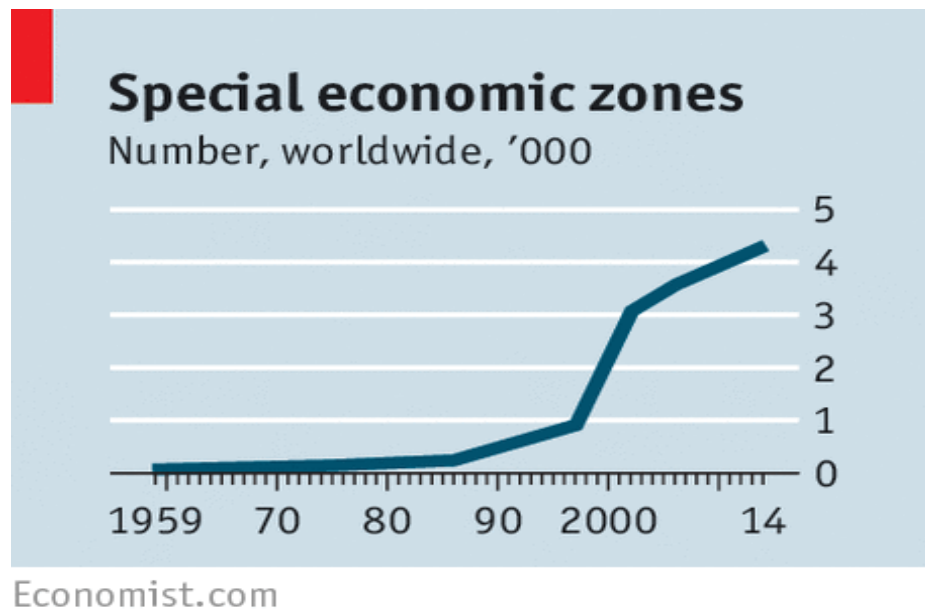
Laddove i porti non sono stati il cuore pulsante della ZES, vale a dire in Polonia, si è effettuato un poderoso sforzo di concentrazione di risorse finanziarie, destinando all'attrazione degli investimenti in quelle aree l'intero ammontare delle risorse per le politiche comunitarie di coesione.

Il cuore del provvedimento italiano sta nella applicazione dello strumento alle regioni meridionali che presentano un divario competitivo sulla densità manifatturiera e nella individuazione e dei porti meridionali presenti nella rete core del *trans-european network* quale fulcro per lo sviluppo dello strumento

Se soprattutto l'Asia è stata protagonista dell'incremento di questo nuovo strumento di politica territoriale ed industriale, oggi anche il Mediterraneo e l'Europa cominciano a rendersi conto che l'attrazione degli investimenti in contenitori territoriali competitivi rappresenta una opportunità quale acceleratore della crescita.

Attrarre investimenti vuol dire frenare il processo di nuova emigrazione, soprattutto di forze giovanili ad alto livello di formazione, che ha investito nuovamente le regioni meridionali: dal 2000 al 2016 oltre 900mila meridionali si sono trasferiti al Centro o al Nord al netto di quanti sono venuti al Sud (Botta, 2018).

Lo sviluppo delle ZES nel mondo



Conta molto anche la capacità di generare rapporti di filiera tra imprese dimensionalmente differenti: “l’attrazione di imprese di maggiori dimensioni, nazionali ed estere, potenzialmente interessate alle migliori condizioni offerte dalle Zes può determinare la costruzione di filiere radicate sul territorio in grado di far crescere le piccole e medie imprese meridionali, favorendo lo spostamento verso attività ad elevato contenuto tecnologico” (Servidio & Prezioso, 2018, p. 145).

Occorre “non commettere l’errore di considerare la ZES il rimedio di tutti i mali della crescita. Essa è solo il martello di una cassetta degli attrezzi che deve altresì contenere chiodi solidi (le imprese), l’incudine (un porto efficiente ed efficace con terminalisti di eccellenza ed interporti e/o aree retroportuali ben strutturati), la chiave inglese (un sistema burocratico solido), l’olio lubrificante (un sistema logistico di prim’ordine), un giravite (il sistema degli incentivi) e la tenaglia (il supporto delle istituzioni). Sono

questi i *tools* che devono girare insieme per poter far valere sul territorio di riferimento la Zona Economica Speciale” (SRM, Le relazioni economiche tra l'Italia e il Mediterraneo. Settimo rapporto annuale, 2017, p. 145-146).

Politica industriale, logistica, sistemi portuali costituiscono un triangolo all'interno del quale si stabiliranno gli assetti competitivi dello scenario commerciale per i prossimi decenni. Se fino ad ora la produttività totale dei fattori si è giocata prevalentemente sui fattori del capitale e del lavoro, oggi conta molto di più quel valore “residuale” che ha rappresentato la “*black box*” sui cui hanno tanto a lungo discusso gli economisti nei decenni passati.

I modelli di produzione si sono andati progressivamente articolando in una logica di internazionalizzazione del ciclo industriale: “Si parla da molti anni di spaccettamento (*unbundling*) nella organizzazione internazionale del lavoro per stadi di lavorazione. Il peso dei prodotti intermedi sul commercio mondiale, anche al netto delle materie prime agricole ed estrattive per loro natura definibili input intermedi, da molti anni supera abbondantemente un terzo degli scambi mondiali” (Onida, 2017, p. 26).

Il retroterra manifatturiero costituisce il *backbone* che stabilisce l'attrattività dei sistemi portuali. Il confine tra logistica e manifattura diventa molto più permeabile. La partita strategica nelle grandi aree economiche si sposta sulla capacità di combinare questi fattori. Anche nel Mediterraneo assisteremo ad una revisione complessiva degli equilibri competitivi. E la faglia tra Europa del Sud ed Africa rappresenterà uno dei terreni di confronto dai quali nascerà il futuro dell'economia internazionale nei prossimi decenni.

In questo delicato interstizio devono essere messi in discussione assiomi che tengano nel dovuto conto le trasformazioni che si sono determinate per effetto della globalizzazione. Il confine tra manifattura e logistica si è andato attenuando, e le catene del valore si generano secondo schemi di funzionamento che non possono essere interpretati con le logiche del passato: come scrive Adriano Giannola, “il pensiero meridionalistico sull'economia del Mezzogiorno, tanto ricco di contributi, ha trascurato la forza propulsiva dell'economia del mare per l'occupazione e lo sviluppo ... L'innovazione logistica dei processi industriali e la rinnovata portualità dovranno concorrere alla ripresa del sud in una nuova visione dell'industria non più legata allo stabilimento-capannone ma alla mobilità degli input ed alla generazione di valore nei flussi import-export in apposite aree dedicate retro portuali, quali *distripark*, poli e distretti logistici” (Forte, 2017, p. 22).

La centralità della logistica è una piattaforma di competitività che viene ancora oggi sottovalutata nella definizione degli assi di intervento per ridisegnare il reticolo dei fattori di competitività, sul fronte microeconomico delle imprese così come sul fronte macroeconomico dei sistemi produttivi: “Generare politiche per il miglioramento della competitività logistica costituisce uno dei fattori decisivi di una nuova politica industriale” (Spirito, Infrastrutture e servizi di connettività per lo sviluppo del Mezzogiorno, in a cura di Giuseppe Coco e Amedeo Lepore, Il risveglio del Mezzogiorno, Nuove politiche per lo sviluppo, 2018, p. 147).

La competitività delle economie industriali nel nostro tempo si gioca su una rete articolata di relazioni che stanno soprattutto fuori dal recinto della fabbrica. Ne deriva

la necessità che sia aggiornata la cassetta degli attrezzi di politica economica, per toccare i tasti giusti capaci di fare impulsi ed incentivi nella corretta direzione di marcia. “La visione più moderna della politica industriale sottolinea proprio l’importanza di strumenti e iniziative pubbliche che promuovano le economie esterne (*spillovers*) di informazioni e interconnessione entro diversi ecosistemi innovativi localizzati sul territorio, ma con reti lunghe di interconnessione che superano i limiti territoriali degli antichi distretti industriali” (Onida, 2017, p. IX).

Alle Autorità di sistema portuale, la legge che istituisce le ZES in Italia conferisce un ruolo rilevante, assegnando al Presidente di questo organismo la guida del Comitato di Indirizzo, ed al segretario generale il ruolo di coordinamento operativo. Questa scelta del legislatore è dettata dalla natura stessa con la quale è stata riformata la *governance* della portualità nazionale: “Le Autorità Portuali ... sono organizzazioni ibride, che agiscono nella intersezione tra i domini del settore pubblico e di quello privato” (Parola, Pallis, Risi, & Ferretti, 2018, p. 199).

La cerniera istituzionale tra l’azione pubblica per lo stimolo allo sviluppo e l’azione privata per il rilancio degli investimenti costituisce proprio il senso e lo spirito con il quale sono state formulate le ZES nella versione nazionale. Le zone economiche speciali costituiscono dunque un contenitore istituzionale particolarmente adatto ad incrociare manifattura, portualità e logistica: i confini ai quali eravamo abituati tra attività si stanno ridefinendo in una logica di rete e di connettività molto più liquida. Diventa sempre più necessario che siano costruite le condizioni per una orizzontalità delle azioni, rispetto ad un approccio tradizionale che privilegiava la verticalità.

Come spesso accade nel nostro Paese, si è generata, a valle della legge istitutiva delle ZES, una discussione sulla necessità di attivare interventi di riequilibrio anche per la parte restante dell’Italia. Sono così nate anche le Zone Logistiche Semplificate (ZLS), istituite con un emendamento alla Legge di Bilancio 2018, nelle aree portuali delle Regioni cui non si applica il Decreto Mezzogiorno.

“Si tratta di istituire zone franche a burocrazia zero per l’attrazione di investimenti. L’istituzione di tale misura, che sembra essere una versione light delle ZES, ha generato un dibattito, in quanto l’incentivazione di aree del Centro Nord sembra essere in qualche modo penalizzante per le aree del Sud” (Aniello, 2018).

Ridurre il tasso di burocratizzazione per l’insediamento di nuove attività produttive costituisce un elemento che può essere a vantaggio della attrattività complessiva dell’economia italiana, non solo degli insediamenti a ridosso dei porti, degli interporti e dei retroporti.

Per questa ragione l’estensione di tale misura anche ai porti del Centro-Nord va considerata positivamente, ed anzi va colta come una occasione per sperimentare forme di governo capaci di ridurre il grado di una eccessiva formalizzazione burocratica che costituisce un peso per lo sviluppo industriale del nostro Paese.

Resta vero che complessivamente serve una impalcatura normativa di vantaggio per le regioni meridionali. Non lo si gioca su questo aspetto, ma vale la pena di considerare che vano approntate misure che consentano al Mezzogiorno di essere maggiormente attrattore di investimenti, di occupazione e di sviluppo.

Quel che ancora manca alle zone economiche speciali, per come sono state definite, è la definizione di zone doganali franche, che rappresenterebbero un completamento di architettura opportuno per attrarre ancor maggiormente l'attenzione degli investitori, anche dal punto di vista della organizzazione logistica. In questo caso la normativa di vantaggio è presente per il porto di Trieste, ed andrebbe applicata anche per i porti principali delle regioni meridionali, interessati al progetto della zona economica speciale.

Esiste poi un rapporto stretto tra recente riforma della *governance* portuale e progetto delle zone economiche speciali. La riforma dei sistemi portuali nel nostro Paese avrà pieno successo solo se si sarà capace di legarsi strettamente alla riorganizzazione del tessuto economico, al rilancio della produttività totale dei fattori, alla ripresa di competitività dell'industria e della logistica italiana sui mercati internazionali.

Questo aspetto vale in particolare per le regioni meridionali, che hanno vissuto ancor più intensamente il decennio di crisi economica e che devono essere la leva fondamentale per far ripartire un ciclo di crescita. Il Sud ha perso, dal 2007 ad oggi, il 30% della capacità produttiva, ed è possibile generare una ripresa strutturale solo se ripartiranno gli investimenti nella industria manifatturiera del XXI secolo.

Qualche segnale va nella giusta direzione, dopo decenni nei quali si è predicata la logica del mercato fine a se stesso e della cancellazione della politica industriale a supporto dello sviluppo del Mezzogiorno. Ne abbiamo visto i frutti: speculazione finanziaria, mancanza di visione di medio e lungo termine, affermazione di un modello economico egoistico e miope.

Dopo gli ultimi decenni nei quali le misure di intervento per il Mezzogiorno erano state bandite dal vocabolario della politica economica italiana, finalmente si assiste ad una rinnovata attenzione verso la questione meridionale. Il 12 agosto 2017 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il decreto legge n. 91, concernente disposizioni urgenti per la crescita economica nel Mezzogiorno, convertito con legge n. 123 il 3 agosto 2017. Tra gli interventi previsti, sono state istituite le zone economiche speciali (ZES). Dovremo prendere familiarità con questo termine.

Per ZES si intende una zona geograficamente limitata e chiaramente identificata, nella quale le aziende già operative, e quelle che si insedieranno, potranno beneficiare di speciali condizioni per gli investimenti e per lo sviluppo. Proprio per le caratteristiche speciali di tale legislazione, essa deve essere limitata alle aree di intervento per la coesione territoriale della Unione Europea.

A fine febbraio 2018 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il dpcm che definisce criteri e metodi per la costituzione delle zone economiche speciali. Le Regioni Campania e Calabria hanno approvato il Piano Strategico, trasmettendo la richiesta di costituzione della ZES al Governo, che ha emanato qualche settimana fa il dpcm di istituzione delle due zone economiche speciali, ora in attesa della registrazione presso la Corte dei Conti. La misura di incentivazione essenziale consiste nella esenzione dal credito di imposta per singoli investimenti sino a 50 milioni di euro, con una taglia di interventi che si concentra quindi sulla media dimensione.

Resta da definire ancora il decreto governativo che detta gli indirizzi per la semplificazione amministrativa e burocratica, altro elemento di decisiva rilevanza per

la efficacia e la efficienza del provvedimento. Già nel piano strategico di ciascuna regione sono indicati gli elementi fondamentali attraverso i quali si potranno determinare quegli elementi di semplificazione amministrativa che sono decisivi per attrarre gli investimenti produttivi.

Al fine di generare vantaggi competitivi, il legislatore ha deciso che la perimetrazione delle ZES deve includere almeno un'area portuale compresa nella rete transeuropea dei trasporti. I vantaggi si traducono dunque in benefici fiscali ed in semplificazioni amministrative: il credito di imposta viene elevato ad un valore massimo pari 50 milioni di euro per ciascun singolo investimento effettuato nelle ZES, mentre si punta su procedure semplificate ed adempimenti basati su criteri derogatori, fissati con decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri, da adottare su proposta del Ministro della coesione territoriale e il Mezzogiorno.

Le Regioni Campania e Calabria sono i primi luoghi insediativi per le ZES, avendo approvato provvedimenti di Giunta che definiscono criteri e modalità per la costituzione delle aree nelle quali saranno resi operativi i meccanismi di agevolazione previsti dalla legge approvata di recente. I porti di Napoli, Salerno e Gioia Tauro saranno i baricentri di questa innovazione.

Le regioni possono decidere anche strumenti aggiuntivi per l'attrazione degli investimenti: la Campania ha preannunciato che prevederà cinque anni di esenzione dal pagamento dell'IRAP alle imprese che decideranno di insediarsi entro il perimetro della zona economica speciale.

Dopo la crisi economica del 2007, il divario territoriale nel nostro Paese si è dilatato. Solo di recente cominciano ad emergere, in alcune aree del Mezzogiorno, segnali di inversione di tendenza, che vanno incoraggiati e rafforzati. Serve una accelerazione che non può essere data solo dalle forze endogene del mercato. Va rinnovata la cassetta degli attrezzi della politica economica.

Le ZES si sono affermate nel mondo come laboratori per l'attrazione degli investimenti e come incubatori di innovazione, capaci di promuovere lo sviluppo produttivo ed occupazionale. La storia delle ZES ha conosciuto una rapida accelerazione negli ultimi decenni, anche per contrastare la crisi emersa a partire dal 2007.

Oggi esistono nel mondo oltre 4.500 zone economiche speciali, istituite in più di 135 Nazioni, che contribuiscono al mantenimento di circa 70 milioni di posti di lavoro. Nella sola Unione Europea esistono formalmente 16 ZES operative, di cui 14 in Polonia.

L'esperienza polacca mostra risultati particolarmente interessanti, raggiunti grazie allo strumento delle ZES: sono stati creati oltre 287.000 nuovi posti di lavoro tra il 2005 ed il 2015, con una attrazione di investimenti pari a 170 miliardi di euro: l'Italia, tra l'altro, è il quinto investitore nelle ZES polacche; nelle aree in cui è stata istituita una ZES, la disoccupazione è inferiore del 2-3%, ed il PIL è più alto del 7-8% rispetto alla media delle altre aree. Proprio per i positivi risultati conseguiti, il governo polacco ha deciso di prorogare gli effetti temporali delle ZES, che dovevano cessare la propria operatività al 2020, portando il tempo sino al 2026.

Nella individuazione del perimetro delle ZES, il Governo italiano ha scelto il criterio in base al quale l'area, anche non territorialmente adiacente, deve presentare un nesso

economico-funzionale che comprenda almeno un'area portuale, collegata alla rete transeuropea dei trasporti.

Il legame tra attrazione degli investimenti produttivi ed adeguatezza logistica costituisce una delle chiavi di volta per l'efficacia delle politiche industriali e per il recupero di competitività dei territori. Non contano più solo lavoro e capitali per generare produttività, ma anche competenze e connessioni. Nel paradigma della nuova economia industriale, la logistica svolge un ruolo determinante.

Senza un accesso efficiente ai mercati si determina uno svantaggio competitivo difficilmente colmabile. Accanto a questo elemento, che conta sempre più nella determinazione della produttività totale dei fattori, serve la capacità di far crescere la dimensione delle imprese e di puntare sui settori ad elevato contenuto tecnologico, per modificare la traiettoria di una specializzazione manifatturiera ancora concentrata sui settori maturi.

Con le ZES si apre una nuova stagione per le politiche di sviluppo nel Mezzogiorno. Né incentivi a pioggia, né intervento diretto dello Stato nell'economia. Le forze produttive potranno contare una cornice di maggiore competitività determinata da strumenti di semplificazione, crediti di imposta adeguati per la realizzazione di investimenti, contiguità ad aree già dotate di infrastrutture e di servizi per la logistica. Quando saranno adottati dal Governo i provvedimenti attuativi del decreto 91, la palla passerà al tessuto economico e sociale del Mezzogiorno, che dovrà dimostrare di essere pronto all'appuntamento dell'innovazione.

Se vogliamo lavorare perché l'Italia superi la grave crisi industriale e sociale dell'ultimo decennio, una delle chiavi attraverso le quali è possibile riaprire la porta dello sviluppo è la attivazione di una nuova politica economica: le zone economiche speciali possono essere uno strumento efficace in questa direzione.

I porti saranno, assieme ad i retroporti ed alle strutture logistiche, l'asse strategico di questo intervento di politica industriale. Ai Presidenti delle Autorità di Sistema è affidato dalla legge anche il compito di guida del Comitato di Indirizzo chiamato a governare la zona economica speciale, nel quale saranno presenti anche un delegato della Presidenza del Consiglio dei Ministri, del Ministro delle infrastrutture e dei trasporti, del Ministro dello sviluppo economico e della Regione. Il segretario generale della Autorità di Sistema sarà chiamato a svolgere la funzione di segretario del Comitato stesso.

Fondamentale sarà il ruolo delle forze economiche e sociali. L'industria deve essere protagonista di questa nuova stagione di ripresa degli investimenti e di centralità della logistica. Senza una centralità di chi produce e di chi innova, gli strumenti normativi restano gusci vuoti che non producono effetti. Sarà quindi fondamentale che – definiti gli assetti normativi – si trovino le sedi e le modalità per massimizzare gli impatti positivi di uno strumento che può generare effettivamente una nuova stagione di investimenti e di ripresa produttiva.

Sinora, si è utilizzata prevalentemente la retorica del vantaggio geografico e posizionale dell'Italia rispetto alla attuazione di politiche e di interventi capaci di fare la differenza nelle scelte degli operatori e del mercato. “Paradossalmente, nonostante la posizione dell'Italia e del suo Mezzogiorno nel Mediterraneo rappresentino senza

dubbio un asset privilegiato, tale da poter essere il crocevia di un numero elevatissimo di scambi commerciali, l'Italia perde sulla logistica" (Forte, 2017, p. 60).

Sarà necessaria una visione globale delle zone economiche speciali, non viste come un recinto chiuso per favorire il mantenimento e lo sviluppo dell'offerta industriale esistente, ma come una opportunità per aprire la finestra meridionale alle dinamiche manifatturiere globali: già oggi in Italia "le multinazionali estere contribuiscono per oltre un quarto alle esportazioni nazionali di merce, per quasi la metà alle importazioni, per quasi un quarto alla spesa privata in ricerca e sviluppo" (Onida, 2017, p. 70).

Anche in termini di approccio alla cultura manageriale, l'apporto delle multinazionali può essere prezioso per superare visioni di corto raggio e di carattere autoctono, dal momento che la parte più densa del tessuto industriale meridionale è formato da piccole e medie imprese a proprietà familiare.

Senza una qualificazione della offerta logistica, della intermodalità, delle interconnessioni e degli effetti di rete e di sistema, il Mezzogiorno rischia di perdere un altro treno per il proprio sviluppo, stavolta non solo a svantaggio proprio ma a detrimento dell'intera economia del nostro Paese. Al Mezzogiorno d'Italia si aggiungono i Mezzogiorni del Mediterraneo, che possono essere vincolo di sistema o invece opportunità di sviluppo. Sinora "lo spazio euro-mediterraneo ... non è ancora divenuto realtà ... Il Mare Nostrum è dominato da un immenso problema del Mezzogiorno" (Cardini F., 2014, p. 98).

La crisi iniziata nel 2007 ha acuito le difficoltà ed ha allargato la forbice tra Nord e Meridione, per effetto di un drammatico calo degli investimenti. Non tutto il panorama si presenta fosco, tanto è vero che, a partire dal 2015, qualche segnale di ripresa meridionale si è timidamente affacciato all'orizzonte: "Negli ultimi anni, la capacità di essere resilienti è stata chiaramente visibile in alcune imprese del Meridione, le quali hanno utilizzato molti degli incentivi fiscali messi a disposizione dal governo, investendo in nuovi prodotti, nuovi macchinari e sofisticati servizi in grado di essere competitivi sui mercati nazionali ed internazionali" (Lagravinese, 2018, p. 47). Sostenere la ripresa concorrenziale del tessuto manifatturiero esistente ed allargare la base produttiva costituiscono le sfide principali per far ripartire lo sviluppo meridionale: da questo punto di vista i servizi di connessione e lo sbocco verso i mercati internazionali costituiscono leve di primaria rilevanza, soprattutto nello spazio economico più prossimo alle nostre frontiere marittime.

Non c'è un deserto attorno ai noi. Tra le imprese che hanno registrato una crescita della occupazione delle vendite maggiore del 20% per un periodo di tre anni consecutivi guida la classifica la provincia di Milano con 109 imprese, seguita in modo sorprendente dalla provincia di Napoli, con ben 64 imprese (Lagravinese, 2018). Secondo l'ultimo rapporto Censis-Confcooperative, in Campania le imprese digitali sono cresciute del triplo rispetto al Piemonte. Staccate del 10% Veneto, Toscana, Emilia Romagna e Lombardia. Tra il 2011 ed il 2017, la crescita maggiore delle imprese digitali si è registrata proprio in Campania, con il 26,3%, immediatamente seguita dalla Sicilia con il 25,3% e dalla Puglia con il 24,2%.

Esiste ancora poi un tessuto di media e grande impresa che deve essere considerato strategico per strutturare una rinascita manifatturiera delle regioni meridionali. Se

guardiamo al territorio campano, i settori nei quali sono presenti realtà di aziende dimensionalmente rilevanti sono: l'automotive, la farmaceutica, l'aerospazio, l'industria conserviera, i prodotti da forno. Sono 14 le imprese che superano i 500 dipendenti in Campania, e di queste 5 superano i 1.000 addetti (Ramazzotti & Pirro, 2018).

Insomma, "il Mezzogiorno non è un deserto industriale, tutt'altro; ha un prodotto di capacità, di valore aggiunto manifatturiero di 27 miliardi. Se noi guardassimo al Mezzogiorno come fosse uno Stato, questo valore aggiunto manifatturiero, di produzione e non di PIL, lo collocherebbe tra la Finlandia e la Norvegia" (Deandrei, 2018, p. 101).

Questi segnali di vitalità, e di persistenza industriale, vanno innestati in una strategia ed in un respiro internazionale, che tenga conto dei mercati a maggiore potenziale di crescita nei prossimi anni e decenni. Dobbiamo comprendere che la sfida mediterranea riguarda l'Italia e l'Europa almeno quanto le nostre regioni meridionali.

La capacità attrattiva di investimenti manifatturieri e la capacità di generare valore dalla economia logistica nei prossimi decenni dipendono anche dalla forza e della chiarezza con la quale saranno giocate le partite strategiche nello scacchiere mediterraneo. La Cina ha cominciato già da tempo a muovere le sue pedine. L'Europa e l'Italia stentano ancora ad avviare le proprie mosse.

Non resta molto tempo per evitare di piangere poi il latte versato. Strutturare un disegno strategico richiede forza di coesione, risorse disponibili, tempo di implementazione. La velocità di attraversamento nella esecuzione di queste fasi rappresenta uno degli elementi che condizioneranno gli esiti del confronto concorrenziale tra i grandi blocchi economici mondiali.

Entro questo quadro complessivo, si debbono poi muovere coerentemente le istituzioni nazionali e territoriali, con la capacità di costruire una regia attenta e sapiente di tutte le componenti che generano effetti sul posizionamento internazionale: imprese, finanza, burocrazia, politica estera, forze economiche e sociali. Nel mondo contemporaneo solo i giochi di squadra riescono a raggiungere obiettivi ambiziosi.

La digitalizzazione dell'economia logistica

Ai porti spetterà la capacità di “interpretarsi come un network di attori che co-producono valore promuovendo differenti interdipendenze tra catene di offerta. In realtà, il porto è coinvolto in un numero di *supply chains* (ciascuna caratterizzata da uno specifico valore per il consumatore) e, contestualmente, l’offerta di servizi in una specifica catena è generata da differenti attori portuali che perseguono una comune strategia per soddisfare gli specifici bisogni del cliente” (DeMartino, 2018, p. 31).

Certamente andranno fronteggiate anche le sfide derivanti dalla innovazione tecnologica: i processi di digitalizzazione costituiranno un fattore primario di cambiamento per tutte le industrie, compresa quella della logistica e della connessione marittima. Su tale fronte, le zone economiche speciali del Mezzogiorno dovranno affrontare con adeguatezza le trasformazioni che certamente interverranno.

“L’economia digitale può essere definita come la somma delle attività economiche che funzionano attraverso la tecnologia digitale, specialmente le transazioni elettroniche effettuate mediante internet” (Unctad, 2017, p. 7). Già nel 2016 l’economia digitale pesava per il 22% sul prodotto lordo mondiale, mentre negli USA pesava per il 33% sul PNL statunitense.

Viviamo un tempo nel quale il *digital divide* costituisce uno degli aspetti maggiormente rilevanti non solo per la definizione delle gerarchie tra gli Stati, ma anche per l’organizzazione sociale, in quanto l’accesso agli strumenti offerti dalle nuove tecnologie genera anche sostanziali differenze sul mercato del lavoro, e nello stesso modello di cittadinanza.

I grandi colossi dell’economia digitale, denominati con l’acronimo GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon), costituiscono ormai una parte rilevante dell’economia internazionale. “Nel settembre del 2017 il valore totale dei quattro titani della tecnologia, sommato con quello dell’altro colosso tecnologico Microsoft, ha raggiunto i tremila miliardi di dollari” (Berta, 2018, p. 177).

Ora la globalizzazione sta evolvendo verso forme differenti rispetto alla fase del decentramento produttivo che ha modificato il volto della geografia industriale internazionale: “Inizialmente, il driver fondamentale della globalizzazione è stato il commercio e lo scambio di beni materiali; oggi, la rilevanza dei beni immateriali è fortemente aumentata. La conoscenza, l’informazione ed i dati sono considerati il cuore pulsante della crescita e dello sviluppo” (Zuti, 2018, p. 73).

Sviluppo dell’e-commerce e digitalizzazione delle transazioni logistiche costituiscono due pilastri delle innovazioni destinate a trasformare profondamente i modelli di organizzazione economica e logistica dei prossimi decenni. Emergono, e si stanno affermando, piattaforme digitali e transazioni monetarie virtuali destinate a modificare l’organizzazione della vita economica, in tutti i settori, compresi quello del trasporto e della logistica.

Le innovazioni digitali si stanno affermando sia sul versante della espressione della domanda sia su quello della organizzazione della offerta: la contestualità di questi elementi costruisce la quarta rivoluzione industriale. E’ cominciata prima con lo sviluppo del commercio elettronico, cresciuto a ritmi di progressione geometrica.

Anche l'Italia, che pure sta vivendo con ritardo questa profonda trasformazione, ha raggiunto risultati di diffusione di tale strumento solo qualche tempo fa impensabili: “Nel 2017, 22 milioni di italiani hanno completato almeno un acquisto on line. Per la prima volta nella storia dei siti di e-commerce italiani, il valore dell'acquisto di prodotti come libri, informatica, cibo, cosmetici e abbigliamento, ha superato quello di servizi come prenotazioni, RC auto, biglietti eventi, crescendo del 28% rispetto all'anno precedente. Il giro d'affari proveniente dai portali di e-commerce ha raggiunto i 23,6 miliardi di euro, segnando un aumento del 17% rispetto all'anno precedente ... Il 16% dell'export italiano è riferito all'e-commerce” (SRM, Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy, 2018, p. 371).

Mentre continuano a crescere le transazioni del commercio elettronico disintermediando in modo crescente il ruolo ed il peso della distribuzione, cominciano anche ad affermarsi strumenti digitali di organizzazione dell'offerta che riducono drammaticamente i costi di transazione tra gli operatori che partecipano alla struttura della produzione e dei servizi. La digitalizzazione assume un ruolo pervasivo nella vita quotidiana dei consumatori e delle imprese.

Dovremo familiarizzare con termini e modelli gestionali nuovi, sconosciuti solo sino a qualche anno fa: *blockchain* e *bitcoin* costituiscono un impulso prepotente alla riduzione dei costi di transazione tra soggetti economici, generando allo stesso tempo una profonda riorganizzazione dei mercati che, per ora, avviene in assenza di una regolazione.

Emerge una disintermediazione che riguarda anche i meccanismi di controllo statali, al punto che persino la creazione della base monetaria sfugge al potere di emissione delle banche centrali. Quali possano essere le conseguenze profonde di questi processi di innovazione è difficile prevedere. Ma è certo che crescerà il tasso di virtualizzazione dei processi economici.

Le tecnologie digitali di nuova generazione “consentono agli operatori di entrare in diretta relazione gli uni con gli altri all'interno di un set comune di regole condivise e con un elevato grado di fiducia senza aver bisogno di passare attraverso un'autorità centrale” (IFT, 2018, p. 7).

E' di questi recenti mesi la notizia che il parlamento maltese ha emanato la prima legge che disciplina il ricorso alla tecnologia *blockchain*. Siamo di fronte ad un meccanismo di transazioni ancora non molto conosciuto, e per questo certamente non trasparente, anche perché pochissimo regolamentato (Hoffmann, 2017).

La *blockchain* – catena di blocco - è una nuova tecnologia distribuita di contabilità, nella quale le informazioni sono condivise su base *peer to peer* usando la crittografia ed altre tecniche per creare sicurezza e tracciati immutabili di transazioni. Tali transazioni posso riguardare diversi tipi di valori, tangibili ed intangibili.

Anche l'economia marittima certamente sarà interessata allo sviluppo di questa tecnologia che consente di semplificare le operazioni e di ridurre la necessità dell'intervento umano, automatizzando i processi e rimuovendo gli errori umani. Non saranno tuttavia processi indolori quelli che riguarderanno l'introduzione su larga scala di queste tecnologie. Ne saranno profondamente influenzati i processi di

riorganizzazione industriale comunque già in corso per effetti della concentrazione tra gli attori del mercato.

Legata allo sviluppo della tecnologia *blockchain* è la crescita senza freni e senza controlli del Bitcoin e delle criptovalute. Si tratta di una delle dimensioni più recenti della finanziarizzazione incontrollata dell'economia, che già tanti danni ha provocato nel recente passato, sotto la forma delle bolle speculative sui nuovi strumenti finanziari. Il valore corrente di tutti i Bitcoin in circolazione è pari a 97 miliardi di dollari, mentre le criptomonete in circolazione sono ormai 1.500, per un valore totale di 540 miliardi di dollari. Questa enorme e diversificata massa monetaria, priva di una regolazione, rischia di essere il prossimo capitolo di altre bolle speculative, se non si interviene per tempo a stabilire meccanismi di garanzia e di controllo.

Non si tratta ovviamente di bloccare processi di innovazione che fanno ricorso alla potenzialità delle nuove tecnologie. sarebbe ovviamente una modalità miope, in quanto la digitalizzazione presenta importanti meccanismi per ridurre i costi di transazione e migliorare la competitività complessiva dell'economia internazionale.

La compagnia danese Maersk ha deciso di avviare la sperimentazione della *blockchain*, avviando una collaborazione con IBM. In prospettiva le due aziende daranno vita ad una società comune. La questione ha un rilievo critico sulla competitività del trasporto marittimo: si stima che bolle doganali e nulla osta sanitari pesino per il 15% dei costi complessivi.

Sullo sfondo si intravede quella che sarà una delle battaglie competitive per il futuro accesso ai mercati: l'utilizzo di una comune piattaforma standardizzata per il ricorso alla *blockchain*. Non sarà facile giungere a questo standard ed a questa condivisione. Per i concorrenti di Maersk sarà molto difficile accettare di accedere ad una piattaforma costruita da un proprio competitor, condividendo in questo modo dati sensibili che possono condizionare l'esito stesso delle transazioni future (Tirschwell, 2018).

Ci vorranno probabilmente anni, battaglie concorrenziali, investimenti contrapposti, per giungere forse alla fine a generare un modello di cooperazione tra attori che operano su stessi mercati con logiche concorrenziali. Il confine tra condivisione e competizione costituisce una delle arene più delicate che devono essere affrontate dai soggetti economici.

In linea astratta, la cooperazione è nell'interesse di tutti gli attori. Utilizzando la piattaforma *blockchain* si può raggiungere su scala globale il disegno di una singola finestra su scala internazionale, conseguendo i seguenti obiettivi: una pipeline di informazioni marittime, capace di generare una visibilità che consente a tutti gli attori coinvolti nella catena logistica di scambiarsi informazioni, un commercio senza carta, consentendo di automatizzare tutte le transazioni e riducendo costi e tempi per le operazioni.

La tentazione di utilizzare questa leva come un elemento primario di vantaggio competitivo è molto forte. La posta in gioco è molto alta in termini di risparmi sui costi e di posizionamento sul mercato. Non sarà scontato far prevalere l'interesse condiviso per una rivoluzione generalizzata delle transazioni rispetto all'interesse aziendale allo spiazzamento dei concorrenti.

Navigare nel mondo della innovazione tecnologica, con le opportunità e con i rischi che questo comporta, sarà comunque inevitabile. Conterà ancora di più la regolazione e la tutela dell'interesse collettivo, che dovranno inevitabilmente assumere forme nuove, meno burocratiche ma comunque efficaci per evitare manovre speculative che possono poi soffocare lo sviluppo.

Le industrie stanno puntando decisamente su una robusta iniezione di innovazione digitale, anche nel nostro Paese: nel corso del 2017, secondo i dati forniti da ANIMA, l'associazione confindustriale dell'industria meccanica, gli investimenti nella digitalizzazione dell'industria di questo settore (robotizzazione, interconnessione sistemica, sensoristica applicata) sono cresciuti di oltre il 10% nel 2017.

Vivere immersi nella rivoluzione digitale è uno dei fattori critici per la capacità di proporsi in modo adeguato nello scenario concorrenziale dei prossimi tempi. Anche da questo punto di vista le regioni meridionali devono adeguarsi ad un contesto di mercato in profonda trasformazione: “Il Mezzogiorno rischia di trovarsi poco preparato e sprovvisto di quegli elementi che gli consentirebbero di operare con successo in questo nuovo contesto competitivo” (SRM, Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy, 2018, p. 19).

Insomma, la sfida delle zone economiche speciali, che si sperimenteranno con la centralità dei porti meridionali, devono al tempo stesso attrarre investimenti manifatturieri per allargare una base industriale che nei decenni recenti si è impoverita, ma devono anche cogliere questa finestra di opportunità per innovare le tecniche di gestione dei sistemi logistici, che saranno certamente una delle chiavi per mantenere o consolidare la competitività su scala internazionale.

La prospettiva mediterranea del Mezzogiorno

Il Mediterraneo, che è stata culla di civiltà ed anche di sviluppo economico, si può rimettere in movimento a condizione che siano efficaci i meccanismi di connessioni tra le regioni che lo compongono: “La decadenza, le crisi e i malesseri del Mediterraneo coincidono con i guasti, le insufficienze, le fratture del sistema di circolazione che lo attraversa, lo travalica e lo circonda, e che per secoli lo aveva posto al di sopra di se stesso” (Braudel, 2017, p. 56).

L’integrazione di questo spazio culturale, sociale ed economico passa attraverso un progetto di sviluppo che sia capace di affievolire le fratture che rischiano di lacerare gli elementi di potenziale cooperazione rispetto ai fattori di conflitto: “Il Mediterraneo è uno spazio di relazione tra paesi che presentano forti differenziali di crescita, di sviluppo economico e di democrazia. Dunque, come in un microcosmo, la regione mediterranea riflette tutte le grandi sfide del nuovo millennio: crescita demografica, disoccupazione, migrazioni, riforma delle politiche di welfare, contrasto delle povertà, effetti del cambiamento climatico sullo sviluppo, gestione dei conflitti per il controllo delle risorse naturali” (ISSM-CNR, 2017, p. 28).

Che il destino mediterraneo sia quello di una nuova centralità e di uno sviluppo consolidato non è certo. Molti pensano anzi il contrario. “Questo non è più un mare per sogni e avventure. E’ ormai un mare di esiliati, di profughi, di petrolieri, di crocieristi last minute, di scafisti, di pazzi sanguinari” (Vanoli, 2015, p. 195-196).

Dobbiamo riflettere sul fatto che anche i flussi migratori hanno cambiato completamente verso, come – lo abbiamo ricordato in precedenza - sta accadendo per i flussi commerciali: “Oggi, l’Europa non è più porto di partenza dei piroscafi degli emigranti, ma la destinazione di grandi masse di disperati spunti dalla fame, dalla paura e della speranza” (Amendola, 2016, p. 85).

Insomma le rotte logistiche commerciali stanno dirigendosi da oriente verso occidente, così come le rotte dei migranti si stanno decisamente orientando dal sud verso il nord del mondo. I quadranti geostrategici si riorientano profondamente per effetto di queste rivoluzioni.

Prima le merci tendevano ad andare da occidente verso oriente, ed i migranti da ovest verso est. Il sistema delle convenienze economiche si modifica profondamente e si rischia di vivere con due paure contestuali: una colonizzazione commerciale cinese e la possibilità di una invasione incontrollata di migranti verso i nostri territori.

Eppure non è detto che sia necessariamente così. Anzi. Molto dipenderà dalla ripresa di una iniziativa politica ed economica per disegnare uno scenario mediterraneo di integrazione e di cooperazione tra Europa ed Africa del Nord. Sarà decisivo non subire l’iniziativa cinese, che si sta posizionando nel Mediterraneo per instaurare una testa di ponte verso l’Europa centrale ed il Nord Africa. Non possiamo stare a guardare: serve una iniziativa capace di mobilitare le forze istituzionali, economiche e sociali.

I porti italiani potranno giocare un ruolo positivo e propositivo, come cerniere tra territori e mare, oltre che come generatori di connessioni. I porti della Campania sono nella condizione di poter essere attori partecipi di un percorso propositivo, se sapranno

giocare bene la carta della zona economica speciale non solo come attrattore di investimenti produttivi ma anche come meccanismo per costruire una rete di collegamenti con le economie del Mediterraneo.

“I porti del Mezzogiorno hanno un fattore di attrazione naturale che è il loro strategico posizionamento che consente di evitare deviazioni di rotta; ma occorre migliorare l’aspetto intermodale. In particolare la coppia Napoli-Salerno sul Tirreno e Bari-Taranto sulla dorsale adriatica possono diventare la base logistica per l’insieme dell’industria italiana sino alla pianura padana” (SRM, Le relazioni economiche tra l’Italia e il Mediterraneo. Settimo rapporto annuale, 2017, p. 117).

Per poter giocare questo potenziale ruolo le infrastrutture portuali meridionali debbono lavorare sulla loro competitività, innanzitutto nella articolazione operativa delle attività che rientrano nel *core business*. Aumentare il grado e l’intensità delle connessioni è possibile a condizione che le performance siano adeguate allo standard della concorrenza e del mercato: in uno studio recente si propongono un set di indicatori con il quale misurare l’efficacia del servizio offerto nella movimentazione dei container: produttività della banchina, produttività dell’area termina, produttività delle gru, numero di gru disponibili, area di stoccaggio per banchina, attrezzature disponibili per gru (Fancello & Fadda, Indicatori di performance per la competitività dei terminal container nel Mediterraneo, 2017).

In seconda battuta, ed è questa la frontiera indispensabile dell’innovazione, occorre superare il perimetro stretto del recinto portuale per costruire una filiera della logistica capace di assicurare maggiore competitività all’industria manifatturiera nella intera catena del valore, dall’approvvigionamento della materia prima, ai flussi interstabilimento, alla distribuzione dei prodotti finiti. Sinora le politiche infrastrutturali sono state costruite in una logica verticale, guardando più alle singole modalità che non alla integrazione modale.

La geografia dei flussi di merce è stata profondamente modificata dalla globalizzazione: “Si è generata una nuova tipologia di commercio internazionale, che ha rivoluzionato la visione tradizionale in cui ogni paese esporta verso beni finali destinati al consumo. Nella realtà odierna, tale tipo di scambi rappresenta una frazione minoritaria del totale, composto invece per oltre la metà di beni intermedi, che entrano poi come input nei processi industriali” (SRM, Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy, 2018, p. 55).

Per una economia di trasformazione, come quella italiana, si è introdotta una variabile di complessità logistica in più: non basta solo

Infine, sviluppare modelli di cooperazione su scala sovranazionale può essere una delle strade indispensabili per creare quegli effetti di rete che generano sicuramente vantaggi competitivi: “Stabilire collaborazioni spontanee e sinergiche tra porti mediante politiche di cluster potrebbe essere una leva per lo sviluppo dell’intera regione mediterranea. Creare un sistema che comprenda numerosi porti potrebbe innalzare il livello di competitività” (Fancello, Fadda, Pani, & Serra, 2014, p. 701).

Il ruolo degli attori economici, insomma, per effetto della quarta rivoluzione industriale, è in corso di profonda trasformazione, in ogni dimensione nella quale si

articola il processo di formazione del valore aggiunto: “L’evoluzione dei clusters ha trasformato i porti moderni in arene multi-attoriali ed ha indotto alla ridefinizione del ruolo di ciascun stakeholder” (Parola, Pallis, Risi, & Ferretti, 2018, p. 199).

In questo percorso di riarticolazione, definire le arene competitive nelle quali collocare la propria azione, costituisce una delle decisioni strategiche fondamentali dalle quali poi discendono conseguenze rilevanti per la futura collocazione degli attori. La proiezione mediterranea del nostro sviluppo produttivo costituisce la piattaforma possibile per uno sviluppo sostenibile in un quadrante del mondo che rappresenta una parte rilevante delle rotte marittime ed un potenziale strategico per la crescita economica. Nulla è scontato che si realizzi senza azioni di irrobustimento industriale e logistico del territorio.

Proprio per questo l’avvio delle zone economiche speciali costituisce una scommessa che deve essere giocata all’attacco e con grande determinazione da tutti i soggetti economici e sociali del territorio meridionale. Potrebbe essere l’avvio di una inversione di tendenza, a valle una lunga fase nella quale gli squilibri regionali si sono acuiti. “Dopo gli ultimi decenni nei quali le misure di intervento per il Mezzogiorno erano state bandite dal vocabolario della politica economica italiana, finalmente si assiste ad una rinnovata attenzione alla questione meridionale, che emerge da concreti interventi del Governo, oltre che da una felice congiunzione tra le politiche nazionali e quelle territoriali” (Spirito & Lepore, *Le zone economiche speciali: una leva di politica industriale per lo sviluppo manifatturiero e logistico del Mezzogiorno*, 2017, p. 855). Occorrerà vedere se nel tempo questo nuovo metodo si consoliderà, e – soprattutto – se il Mezzogiorno sarà in grado di riprendere il destino nelle sue mani.

Si potrà essere attori passivi delle trasformazioni che ci attendono, oppure protagonisti dei cambiamenti che si dovranno determinare. I confini dello sviluppo sono in via di continua rideterminazione. Solo chi riesce ad esportare conoscenza e qualità sarà in grado di attrarre valore.

Dopo la lunga fase della crisi economica, che ha indotto una ulteriore debolezza strategica nelle regioni meridionali, qualche segnale di ripresa si comincia ad intravedere, frutto delle capacità industriali e delle competenze professionali che sono radicate nel Mezzogiorno.

Anche per l’Italia timidi segnali si mostrano all’orizzonte: “Con una variazione del PIL pari all’1,5% nel 2017, si archivia per l’Italia il quarto anno consecutivo di ripresa. Saranno sei nell’orizzonte 2019 ... Si è trattato di una ripresa e non di una crescita, dove con quest’ultimo termine si vuole indicare una fase espansiva del ciclo economico che permette di superare i picchi raggiunti in precedenza in un arco di tempo comparabile con quello con cui si è verificata la recessione” (Confcommercio, 2018, p. 3).

Per passare dalla ripresa alla crescita il futuro industriale e logistico del Mezzogiorno è cruciale. Nel periodo tra il 2007 ed il 2017 la quota in percentuale del PIL per il Mezzogiorno è passata dal 23,9% al 22,9%, con un arretramento di un punto percentuale, allargando in questo modo la forbice delle diseguaglianze rispetto al Nord dell’Italia. Negli ultimi due anni il Mezzogiorno ha segnato un tasso di crescita del PIL maggiore rispetto alla media del Paese, e la Campania si è segnalata per la maggiore

crescita in assoluto. Questo rimbalzo tecnico non consente di recuperare neanche minimamente la forbice che si è determinato durante il lungo periodo della recessione economica.

I segnali che provengono dal mondo manifatturiero del Sud restano contrastanti: “la competitività delle imprese meridionali di media dimensione è pari oggi a quella del resto dell’Italia e addirittura marginalmente migliore che nel Nord-Est e nel Centro ... Naturalmente, rimane molto negativo il giudizio sulla consistenza delle attività industriali del Mezzogiorno” (Fondazione Ugo La Malfa, 2017, p. IX-XII). Sul totale delle medie imprese meridionali la Campania è salita dal 32% del 2008 al 38% del 2015, in uno scenario che ha visto comunque rarefarsi il totale delle medie imprese operative nel Sud: da 361 a 265.

Il tessuto produttivo del Mezzogiorno resta strutturato sulla piccola dimensione: “Su un totale di 1,7 milioni di imprese meridionali, solo una parte limitata (300mila) è costituito da imprese di capitali ... Il sistema delle PMI meridionali, che per effetto della crisi aveva mostrato una marcata flessione tra il 2007 ed il 2014 (-14%), è tornato a crescere a ritmi anche superiori rispetto a quelli osservati a livello nazionale (+4,1% contro +3,5%)” (Confindustria-Cerved, p. 5-6).

Le imprese innovative del Mezzogiorno rappresentano soltanto il 15% del dato nazionale, e la spesa per l’innovazione è stata di 4.700 euro per addetto a fronte di 6.200 euro in Italia. C’è quindi ancora un forte gap da recuperare, non soltanto in termini di densità industriale nelle regioni meridionali, ma anche in termini di dimensione e di capacità innovativa.

La macchina delle regioni meridionali deve ripartire da una crescita manifatturiera, per superare la gelata vissuta con la recente crisi produttiva e per riposizionarsi nel quadrante della innovazione contemporanea: “Il settore manifatturiero meridionale, con un valore aggiunto di 29,2 miliardi di euro (prezzi correnti) pesa il 13,2% sul dato Italia, un valore non solo basso rispetto alle altre aree geografiche (es. il Nord Ovest pesa il 40%) ma anche in calo rispetto al passato (quasi il 15% nel 2005) ... Considerando il periodo 2005-2015 il Mezzogiorno ha perso oltre il 14% del suo valore manifatturiero mentre l’Italia ha guadagnato il 2,4%” (SRM, Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy, 2018, p. 84).

Senza una robusta crescita del Sud il motore dell’economia italiana nel suo insieme non sarà in grado di ripartire strutturalmente. La portualità può essere uno degli elementi di stimolo verso l’apertura, generando connessioni marittime ed offrendo opportunità per un miglioramento logistico di cui potranno beneficiare le imprese del territorio.

La costituzione delle zone economiche speciali può essere il contenitore di politica industriale capace di favorire questo rilancio produttivo, che è indispensabile per il Mezzogiorno ma che serve per l’insieme dell’economia italiana, considerato l’elevato effetto moltiplicativo che viene determinato dalla ripresa manifatturiera nelle regioni meridionali: “L’impatto complessivo generato dalla manifattura meridionale risulta maggiore rispetto a quello generato da un investimento in qualsiasi delle altre aree geografiche italiane” (SRM, Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere

produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy, 2018, p. 173).

Non è quindi per generosità che occorre puntare sullo sviluppo industriale meridionale, ma per un lucido disegno di potenziamento della base produttiva complessiva del nostro Paese. Le politiche per il Mezzogiorno sono – oggi più che mai – politiche nazionali.

Una parte rilevante dello sviluppo economico italiano, e di quello delle regioni meridionali, si gioca sulla capacità di dare continuità alla competitività dell'export. Lo stesso miracolo economico italiano degli anni cinquanta e sessanta del secolo passato è stato reso possibile dalla presenza competitiva sui mercati internazionali.

“Nel 2017, l'export manifatturiero dell'Italia sui mercati globali è stato di quasi 430 miliardi di euro, in crescita del 7,4%, e il saldo commerciale dell'Italia con l'estero è stato positivo per circa 96,7 miliardi di euro ... Il Mezzogiorno è esportatore netto di manufatti all'estero presentando un saldo positivo di 14,2 miliardi di euro” (SRM, Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy, 2018, p. 27).

Vale la pena soprattutto di sottolineare che la ripresa dell'economia industriale nelle regioni meridionali costituisce un presupposto essenziale per lo sviluppo economico di tutto il nostro Paese: “Per effetto dei legami interregionali e di filiera, nel Mezzogiorno si calcola che 100 euro di produzione manifatturiera attivano 78 euro aggiuntivi nell'area per un totale di 178 euro diretto e indotto e 315 euro nelle altre regioni o negli altri settori, per un impatto complessivo di 493 euro” (SRM, Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy, 2018, p. 30).

L'effetto diffusivo dello sviluppo manifatturiero nelle regioni meridionali si riverbera quindi positivamente sia sul territorio, sia, e soprattutto, sulle altre regioni del nostro Paese: far crescere il Mezzogiorno è nell'interesse dell'Italia, considerato che l'impatto di crescita si riflette anche e soprattutto nelle altre realtà territoriali.

In questi anni difficili, la Campania ha dimostrato senza dubbio di essere “la regione più resiliente del Mezzogiorno” (Lagravinese, 2018, p. 49). La battuta d'arresto dovuta alla crisi economica è stata brusca ed intesa, ma poi, negli anni più recenti, sono evidenti i segnali di una ripresa: “La Campania è stata una delle regioni italiane più pesantemente colpite dalla grave crisi economica e finanziaria, con una perdita di quasi 15 punti di PIL tra il 2008 ed il 2013. Nel contempo essa è tra le regioni ad aver sinora mostrato il maggior dinamismo nella fase di ripresa, recuperando nel triennio 2014-16 oltre 4 punti percentuali rispetto ai livelli pre-crisi” (Bankitalia, Economie regionali. L'economia della Campania, 2018, p. 5).

Questo carattere di resilienza va consolidato e reso più strutturalmente robusto, per costruire quel ponte tra Mezzogiorno e Mediterraneo che potrà essere uno degli assi per ripensare il futuro industriale e logistico dell'Europa. I porti di Napoli e di Salerno potranno giocare, se supportati dalle istituzioni, dal territorio e dalle forze economico-sociali, un ruolo di leva per la crescita sostenibile.

Riprendere il ciclo degli investimenti, allargare la base produttiva, costruire un nesso robusto tra manifattura e logistica sono gli assi portanti di un programma di ripresa

strutturale dell'economia meridionale, all'interno della quale i porti e le zone economiche speciali possono giocare un ruolo strategico: "Il progresso economico di lungo periodo si verifica quando le società investono in modo adeguato nel loro futuro" (Sachs, 2018, p. 30).

Questa nuova stagione di sviluppo, tutta da costruire, serve a frenare, e ad invertire, l'emorragia di risorse intellettuali che sono migrate dai territori meridionali durante il lungo periodo della crisi: "Nel decennio 2006-2016 la fuoriuscita netta di laureati campani è stata nel complesso superiore a 54.000 unità" (Bankitalia, Economie regionali. L'economia della Campania, 2018, p. 6).

Il mondo contemporaneo costruisce la sua competitività anche mediante l'accumulazione di capitale intellettuale, che non può essere disperso: per questa ragione una ripresa degli investimenti industriali può favorire un circuito virtuoso tra ripresa economica e radicamento sul territorio se una classe dirigente manageriale che possa dare impulso alla competitività del territorio.

Bibliografia

- AA.VV. (2006). *Europa Mediterraneo. Un'idea di strategia dei trasporti*. Il Mulino.
- AA.VV. (2018). *Connettere l'Italia. Trasporti e logistica per un Paese che cambia*. Franco Angeli.
- Abulafia, D. (2013). *Il grande mare. Storia del Mediterraneo*. Mondadori.
- Amatori, F. (2013). *Lo storico e l'impresa*. Giappichelli.
- Amendola, G. (2016). *Le retoriche della città. Tra politica, marketing e diritti*. Dedalo.
- Amighini, A. (2018). Ombre cinesi. www.lavoce.info.
- Anghelone, F., & Ungari, A. (s.d.). *Atlante geopolitico del Mediterraneo 2017*. 2017: Bordeaux.
- Angheluta, A., & Costea, C. (2010). Utilization of E-logistics in multinational companies to overcome difficulties of today's economic environment.
- Aniello, V. (2018). *Zone economiche speciali e zone logistiche semplificate. Misure per lo sviluppo dei porti ed elementi per una valutazione di impatto*. Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili.
- Arnold, D. (2017). *Export processing zone in AA. VV, "The international encyclopedia of geography"*. John Wiley and Sons.
- Astrid; Google;. (2017, aprile). Opportunità digitali: crescita e occupazione.
- Attali, J. (2017). *Histoire de la mer*. Fayard.
- Bankitalia. (2017). *Proiezioni macroeconomiche per l'economia italiana*. Roma.
- Bankitalia. (2018). *Economie regionali. L'economia della Campania*.
- Bauman, Z. (2002). *Modernità liquida*. Laterza.
- Belloni, A. (2017). *Uberization*. Egea.
- Berta, G. (2018). *L'enigma dell'imprenditore (e il destino dell'impresa)*. Il Mulino.
- Boateng, R. O., Kutin-Mensah, F., Chiponga, R., & Huang, D. (2017). "Has the Special Economic Zone approach improve Ghana's competitiveness in the global market ?". In *Business and economic research, vol 7*.
- Boitani, A. (2017). Sette luoghi comuni sull'economia. *Laterza*.
- Bologna, S. (2013). *Banche e crisi. Dal petrolio al container*. Derive Approdi.
- Bologna, S. (2015, Marzo 31). Verso un'era post-portuale? . *workshop Sipotra (www.sipotra.it)*.
- Botta, M. (2018). Senza Sud, declino certo per l'Italia. Cernobbio.
- Bottalico, A. (2018). I porti, dannazione della merce. *Primo Maggio*.
- Bozzato, S. (2018). www.documentigeografici.it/index.php/docugeo/article/view/143.
- Braudel, F. (2017). *Il Mediterraneo. Lo spazio, la storia, gli uomini e la tradizione*. Bompiani.

- Buccico, C. (2017). "Quadro normativo di riferimento per l'istituzione di una ZES a Napoli".
- Caliguri, M., & Sberze, A. (2017). *Il pericolo viene dal mare. Intelligence e portualità*. Rubbettino.
- Cardini, F. (2014). *Incontri (e scontri) mediterranei*. Salerno Editrice.
- Cardini, F., & Vanoli, A. (2017). *La via della seta. Una storia millenaria tra Oriente ed Occidente*. Il Mulino.
- Cassano, F. (1996). *Il pensiero meridiano*. Laterza.
- Cesaratto, S. (2018). *Chi non rispetta la regole ? Italia e Germania. Le doppie morali dell'euro*. Imprimatur.
- Christine Rockmann, T. V. (2018). *Regulation and planning in the Mediterranean Sea, in AA.VV, "Buinding industries at sea: blue growth and the new maritime economy"*. River Publishers.
- Cipolla, C. (2018). *Vele e cannoni*. Il Mulino.
- CNR. (2018). *Territori e scenari. Ripensare il Mediterraneo*. Quaderni IRCrES.
- Confcommercio. (2018). *Rapporto sulle economie territoriali*.
- Confindustria-Cerved. (s.d.). *Rapporto PMI Mezzogiorno 2018*.
- Cozzi, G., & Griffith-Jones, S. (2016). La crescita trainata dagli investimenti: una soluzione per la crisi dell'Europa, in Mariana Mazzucato e Michael Jacobs Ripensare il capitalismo. *Laterza*.
- Crouch, C. (2018). *Salviamo il capitalismo da se stesso*. Il Mulino.
- D'Amico, M. (2016). *Le zone economiche speciali. Una straordinaria opportunità per il rilancio dell'economia in Italia, Diritto comunitario degli scambi, n. 2*. Editoriale Scientifica.
- De Luca, R. (2017, gennaio). Le Zone economiche speciali: caratteristiche, agevolazioni, opportunità e aspetti operativi. *Fondazione nazionale dei commercialisti*.
- De Vincenti, C. (2018). *La questione meridionale oggi. Una nuova visione del Mezzogiorno, in a cura di Giuseppe Coco e Amedeo Lepore, Il risveglio del Mezzogiorno. Nuove politiche per lo sviluppo*. Laterza.
- Deandreis, M. (2018). *Mezzogiorno e nuova centralità economica nel Mediterraneo, in Mezzogiorno protagonista: missione possibile*. Dipartimento per l'informazione e l'editoria.
- Deloitte University Press. (2016). *The rise of the digital supply network*.
- DeMartino, M. (2018). *Port competitiveness and value creation: the network approach*. Universiteit Antwerpen.
- Deneault, A. (2018). *Governance. Il management totalitario*. Neri Pozza.
- Dewry. (2016, Novembre). "E-business disruption in global freight forwarding".
- Di Martino, P., & Vasta, M. (s.d.). *Ricchi per caso. La parabola dello sviluppo economico italiano*. Il Mulino.
- Drewry. (2017). *The rise of Chinese global terminal operators*.
- Drewry. (2018). *Future developments in the containers market and how this impacts Mediterranean ports*.
- Duchatel, M., & Duplaix, A. S. (2018). *Blue China: navigating the maritime silk road to Europe*. European Council on Foreign Relations.
- ESPO. (2018). *The infrastructure investment needs and financing challenge of European ports*.

- Fagan, P. (2017). *Verso un mondo multipolare. Il gioco di tutti i giochi nell'era Trump*. Fazi.
- Fancello, G., & Fadda, P. (2017). *Indicatori di performance per la competitività dei terminal container nel Mediterraneo*.
- Fancello, G., Fadda, P., Pani, C., & Serra, P. (2014). Port cooperation policies in the Mediterranean Basin: an experimental approach using cluster analysis. *Transportation research procedia*.
- Farole, T. (2011). *Special Economic Zones in Africa. Comparing performance and learning from global experience*. Washington DC: World Bank.
- Finanze, M. d. (2018). *Documento di economia e finanza 2018. Allegato Connettere l'Italia*.
- Flora, A. (2017). Il pendolo delle politiche di sviluppo. Istituzioni e infrastrutture strategiche nel Mezzogiorno. *Rivista economica del Mezzogiorno*, 137.
- Fondazione Ugo La Malfa. (2017). *Le imprese industriali del Mezzogiorno 2008-2016. Settimo Rapporto*.
- Fondazione Ugo La Malfa. (dicembre 2016). *Le imprese industriali del Mezzogiorno 2008-2015. Sesto Rapporto*.
- Forte, E. (2017). *L'infittimento delle autostrade del Mare Nostrum*. Svimez.
- Frankopan, P. (2017). *Le vie della seta*. Mondadori.
- Giovannini, E. (2017). *L'utopia sostenibile*. Laterza.
- GIPA Italia. (2015). L'esodo dell'autotrasporto dall'Italia e l'impatto sull'economia della filiera.
- Glaeser, E. L., & Ponzetto, G. (2017, gennaio). The political economy of transportation investments. *working paper*. Barcelona: Working Paper n. 1556, Univesitat Pompeu Fabra.
- Glete, J. (2010). *La guerra sul mare. 1500-1650*. Il Mulino.
- Global Coalition for efficient logistics. (2016). Empowering the digital economy.
- Guzelbaeva, G. T., Rakhmatu, D. K., & Akhmetshina, E. R. (2017). Special Economic Zones as a local area of public-private partnership implementation. *European Research Studies Journal*, vol. XX, issue 2A.
- Hoffmann, J. (2017). *Beyond the European port industry*. Unctad.
- HPC. (2018). *Why are transshipment terminals in the Mediterranean so attractive, or are they ?*
- Idotta, F. (2009). *Rotte mediterranee*. Città del Sole.
- IFT. (2018). *Blockchain and beyond: encoding 21th century transport*. OECD.
- Institute, S. I. (2018). *Review of 2017 and prospect of 2018. Market analysis report*.
- ISSM-CNR. (2017). *Rapporto sulle economie del Mediterraneo. Edizione 2017*. Il Mulino.
- Istat. (2018). *Il futuro demografico del Paese*.
- Keynes, J. M. (2001). The end of laissez-faire. *Prometheus Books*.
- Khanna, P. (2016). *Connectography. Le mappe del futuro ordine mondiale*. Fazi .
- Khanna, P. (2016). *Connectography. Le mappe del futuro ordine mondiale*. Fazi .
- KPMG. (2014). 20 years of Special Economic Zones in Poland.

- Lagravinese, R. (2018). *Crisi economica e Mezzogiorno resiliente, in a cura di Giuseppe Coco ed Amedeo Lepore, Il risveglio del Mezzogiorno. Nuove politiche per lo sviluppo*. Laterza.
- Macaes, B. (2018). *The dawn of Eurasia. On the trial of the new world order*. Allen Lane.
- Mallard, G., & Glaister, S. (2010). *Transport economics. Theory, application and policy*. London: Palgrave Macmillan.
- Manfredi, M. (2017). Foreign direct investments in African Lands: the Chinese and EU different approach. DPCE on line, n. 2.
- Masciopinto, M. C. (2016). *I porti del Mediterraneo: mondi sociali e spazi di frontiera*.
- Masera, R. (2017). *Dalle buone infrastrutture il rilancio della crescita*. Milano: Guerini.
- Masucci, U. (2018). *The new Italian port system as a tool for the Mediterranean blue growth*.
- Matros, A., & Zapechelnuyck, A. (2010, Novembre). Competition of e-commerce intermediaries. *School of economics and finance, working paper n. 675*.
- Matvejevic, P. (2008). *Il Mediterraneo e l'Europa*. Garzanti.
- Mazzucato, M., & Jacobs, M. (2016). *Ripensare il capitalismo*. Laterza.
- Mazzucato, M. (2016). L'innovazione, lo Stato e i capitali pazienti, in a cura di Mariana Mazzucato e Michale Jacobs, *Ripensare il capitalismo*. Laterza.
- McKinsey&Company. (2016). *Parcel delivery. The future of last mile*.
- Merk, O. (2018). *Disruptive innovations in container shipping: some impressions, in Yann Alix, "Prospective maritime et stratégies portuaries"*. EMS.
- Migliorini, L. M. (2017). *Le verità dei vinti. Quattro storie mediterranee*. Salerno Editrice.
- Morino, M. (2015, Aprile 12). FedEx, maxihub a Malpensa. *Sole 24 ore*.
- Newman, C., & Page, J. M. (2017). Industrial clusters: the case for special economic zones in Africa . In *Wider working paper, n. 2017/15*. Econstore.
- North Coast Review. (2017). Amazon seems to have a plan that will change the world of container shipping.
- OECD. (2017). *Ex post assessment of transport investments and policy interventions*. Paris: International transport forum.
- OECD. (2017). Strategic infrastructure planning. International best practice. Paris: International transport forum.
- Onida. (2017). *L'industria intelligente. Per una politica di specializzazione efficace*. Università Bocconi Editore.
- Onida. (2017). *L'industria intelligente. Per una politica di specializzazione efficace*. Università Bocconi Editore.
- Orlandi, R. (2018). La Cina nella globalizzazione. *Primo Maggio*.
- Paradiso, M. (2016). The Mediterranean: bridging, bordering and cross-bordering in a global mobility reality. *European review, vol. 24*.

- Parola, F., Pallis, A., Risi, M., & Ferretti, M. (2018). Marketing strategies of Port Authorities: a multi-dimensional theorisation. *Transport research*.
- Pekala, P., Rzonca, A., Ciżkowicz-Pękała, M., & Ciżkowicz, P. (2015). The effects of special economic zones on employment and investments: spatial panel modelling perspective. *NBP working paper, n. 208*.
- Pepe, J. M. (2018). La Cina e il nuovo ordine euro-asiatico. *Aspeniaonline*.
- Pescosolido, G. (2017). *La questione meridionale in breve. Centocinquant'anni di storia*. Donzelli.
- Pinto, C., & Fruci, G. L. (30 agosto 2017). "Borbonismo e sudismo". *Rivista Il Mulino*.
- Ponti, M. (2017). *Sola andata. Trasporti, grandi opere e spese pubbliche senza ritorno*. Milano: Università Bocconi Editore.
- Prodi, R. (2006). "Un Mediterraneo da attraversare", in Francesco Russo, "Un Mediterraneo da integrare". Mesogea.
- PWC. (2016). Shifting patterns. The future of the logistic industry.
- Ramazzotti, F., & Pirro, A. (2018). *La persistenza della grande impresa nell'Italia meridionale. Dalla crisi del modello fordista alle nuove politiche industriali, in a cura di Giuseppe Coco e Amedeo Lepore, Il risveglio del Mezzogiorno. Nuove politiche per lo sviluppo*. Laterza.
- Rossi, E. (2018). Il sistema mondiale degli scambi e la sfida del protezionismo: dalle schermaglie alla escalation ? *Aspenia online*.
- Rothenberg, A. D., Bazzi, S., Nataraj, S., & Chari, A. V. (2017, febbraio). When regional policies fail: an evaluation of Indonesia's integrated economic development zones. *Rand working paper*.
- Russo, F. (2006). *Un Mediterraneo da integrare*. Mesogea.
- Sachs, J. (2018). *America 2030. Sviluppo, sostenibilità e la nuova economia dopo Trump*. Luiss.
- Sales, I. (2017). Napoli non è Italia perché Roma e il Nord hanno licenziato il Sud. *Limes, n. 4*.
- Santevecchi, G. (2018, maggio 13). La geopolitica della Cina. *Il Corriere della Sera*.
- Sapelli, G. (2018). *Oltre il capitalismo. Macchine, lavoro, proprietà*. Guerini.
- Satta, G., & Parola, F. (2018). *Port investments and maritime connectivity: the role of Italy for the Mediterranean Region*.
- Sebastiani, M. (2017). *Considerazioni conclusive e proposte, in Società Italiana di politica dei trasporti, "Le politiche dei trasporti in Italia. Temi di discussione". Rapporto 2017*. Maggioli editore.
- Servidio, S., & Prezioso, G. (2018). *La difficile intersezione tra economia e politica industriale: alcune riflessioni alla luce della lunga crisi, in a cura di Giuseppe Coco ed Amedeo Lepore, Il risveglio del Mezzogiorno, Nuove politiche per lo sviluppo*. Laterza.
- Sipotra. (2015). *Una nuova accessibilità per lo sviluppo del Mezzogiorno. Servizi ed infrastrutture di trasporto*. Sipotra.
- Sipotra. (2017). *Le politiche dei trasporti in Italia*. Santarcangelo di Romagna: Maggioli Editore.
- Spinedi, M., & Spirito, P. (2017). "Sistemi di trasporto delle merci tra passato e futuro", in Società italiana di politica dei trasporti, "Le politiche dei trasporti in Italia. Temi di discussione. Rapporto 2017". Maggioli Editore.

- Spinedi, M., Curi, S., & Dallari, F. (2015). *Proposte di linee guida per lo sviluppo del settore dei trasporti e della logistica nel Mezzogiorno*. LIUC.
- Spirito, P. (2018). *Infrastrutture e servizi di connettività per lo sviluppo del Mezzogiorno, in a cura di Giuseppe Coco e Amedeo Lepore, Il risveglio del Mezzogiorno, Nuove politiche per lo sviluppo*. Laterza.
- Spirito, P., & Lepore, A. (2017). Le zone economiche speciali: una leva di politica industriale per lo sviluppo manifatturiero e logistico del Mezzogiorno. *Rivista giuridica del Mezzogiorno*.
- SRM. (2017). *Italian Maritime Economy. Scenari e geomappe di un Mediterraneo nuovo crocevia: l'Italia sulla Via della Seta*. Napoli: Giannini editore.
- SRM. (2017). *Italian Maritime Economy. Scenari e geomappe di un Mediterraneo nuovo crocevia: l'Italia sulla Via della Seta*. Giannini Editore.
- SRM. (2017). *Le relazioni economiche tra l'Italia e il Mediterraneo. Settimo rapporto annuale*. Giannini Editore.
- SRM. (2018). *Italian maritime economy. Cina, corridoi energetici, porti e nuove rotte: geomappe di un Mediterraneo che cambia*.
- SRM. (2018). *Un Sud che innova e produce. Il valore delle filiere produttive nel nuovo contesto competitivo e innovativo, tra Industria 4.0 e Circular Economy*. Giannini.
- Strangio, D. (2017). *Globalizzazione, disuguaglianze, migrazioni*. Carocci.
- SVIMEZ. (2016). *Rapporto Svimez 2016, "Introduzione e sintesi"*. Roma.
- SVIMEZ. (2017, luglio 28). Anticipazioni dei principali andamenti economici e sociali dal Rapporto Svimez 2017 sull'economia del Mezzogiorno.
- Svimez. (2017). *Rapporto Svimez 2017 sull'economia del Mezzogiorno*. Bologna: Il Mulino.
- Svimez. (2017). *Rapporto Svimez 2017 sull'economia del Mezzogiorno*. Bologna: I Mulino.
- TAAC. (2017). Tax and legal aspects of the functioning of the Special Economic Zones in Poland.
- Tirschwell, P. (2018). Blockchain theory's path to reality shipping beset by details and distrust. *Joc.com*.
- TrasportoEuropa. (2018, aprile 23). www.trasportoeuropa.it.
- Unctad. (2017). *Rising product digitalisation and losing trade competitiveness*.
- UNCTAD. (2018). *Key statistics and trends in trade policy 2017*. United Nations.
- Vadlamannati, K. C., & Khan, H. A. (2013). Competing for investment proposals in Special Economic Zones: evidence from Indian States, 1998-2009.
- Vanoli, A. (2015). *Quando guidavano le stelle. Viaggio sentimentale nel Mediterraneo*. Il Mulino.
- Vinokurov, E., Lobyrev, V., Tikhomirov, A., & Tsukarev, T. (2018). Silk road transport corridor: assessment of trans-EAEU freight traffic growth potential. *MPRA Papers n. 86184*.
- Voytsekhovska, V., & Butzbach, O. (2016). Zone economiche speciali: l'esperienza polacca.
- Wang, J. (2009). The economic impact of Special Economic Zones: evidence from Chinese municipalities. London School of Economics.

Wang, X., Ruet, J., & Richet, X. (2017). *One belt one road and the reconfiguration of China-EU relations*. CEPN.

WWF. (2017). *Reviving the economy of the Mediterranean Sea*.

Wyman, O. (2015). Amazon's move into delivery logistics. Marsh&McLennan Company.

Zuti, B. (2018). Mobility and regional competitiveness in the digital age. *Research associatiobn and interdisciplinary studies*.